

FUSADES



**Participación en los mercados
laborales de los residentes
en las áreas rurales.
Limitaciones y desafíos**



**Carlos Briones
Katharine Andrade-Eekhoff**



B A S I S



Marzo 2000

**Participación en los mercados
laborales de los residentes
en las áreas rurales.
Limitaciones y desafíos**

**Carlos Briones
Katharine Andrade-Eekhoff**

Marzo 2000

331.1
B858p

Briones, Carlos

Participación en los mercados laborales de los residentes en las
slv áreas rurales : limitaciones y desafíos / Carlos Briones, Katharine
Andrade Eekhoff. -- 1a. ed. -- San Salvador, El Salv. : FUSADES,
2000.

54 p. ; 22X28 cm. -- (Documentos de investigación BASIS ; No. 2)

ISBN 99923-816-1-2

1. Mercado de trabajo. 2. Zonas rurales. 3. Salarios. I. Andrade
Eekhoff, Katharine. II. Título.

BINA/jmh

© FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL
FUSADES

Impreso en los Talleres de EDICPSA
San Salvador, El Salvador
Teléfono: (503) 260-5534 FAX: (503) 260-5570

Primera edición, marzo de 2000
500 ejemplares

ISBN 99923-816-1-2

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

Hecho el Depósito de Ley

ÍNDICE

<p>PREFACIO i</p> <p>1. INTRODUCCIÓN 1</p> <p>2. CARACTERÍSTICAS OCUPACIONALES DE LA MANO DE OBRA, ORIENTADA HACIA LOS MERCADOS DE TRABAJO .. 9</p> <p> 2.1. La inserción laboral de la población rural: los ocupados y desocupados .. 9</p> <p> 2.2. Los miembros del mercado de trabajo de inserción plena..... 10</p> <p> 2.3. Los ocupados de inserción variable.. 15</p> <p> 2.4. Resumen de las características de los miembros del mercado laboral de inserción plena y de inserción variable..... 18</p> <p>3. LA SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO DE LA POBLACIÓN RURAL..... 20</p> <p> 3.1. Las principales características sociodemográficas de los submercados 22</p> <p> 3.2. Los submercados: entornos ocupacionales y entornos residenciales 25</p> <p> 3.3. Condiciones laborales y submercados de trabajo 29</p> <p> 3.4. La pobreza y los segmentos laborales 32</p> <p>4. LAS DETERMINANTES DEL SUELDO Y LA INSERCIÓN LABORAL 33</p> <p> 4.1. Determinantes del sueldo 33</p> <p> 4.2. Determinantes de inserción laboral .. 36</p> <p>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 39</p> <p>Anexo 1 43</p> <p>Anexo 2 45</p> <p>Anexo 3 46</p> <p>Anexo 4 47</p> <p>BIBLIOGRAFÍA 48</p>	<p>Cuadros:</p> <p>1 Entorno residencial: distancia a los servicios básicos, 1997.....2</p> <p>2 Entorno residencial: estructuras Productivas cercanas, 19974</p> <p>3 Entorno residencial: densidad organizacional productiva, 19975</p> <p>4 Entorno residencial: densidad organizacional comunitaria, 19975</p> <p>5 Características sociodemográficas de la población económicamente activa.....7</p> <p>6 Características sociodemográficas de los ocupados de inserción plena, 1997 ..11</p> <p>7 Inserción de los ocupados de inserción plena, 199712</p> <p>8 Remuneración de los ocupados de Inserción plena, 199713</p> <p>9 Características sociodemográficas de los ocupados de inserción variable.....15</p> <p>10 Inserción de los ocupados de inserción variable, 199716</p> <p>11 Remuneración de los ocupados de inserción variable, 199717</p> <p>12 Resumen de las características de los miembros del mercado laboral de inserción variable, 199718</p> <p>13 Características de un mercado laboral segmentado21</p> <p>14 Características sociodemográficas por segmento ocupacional, 199722</p> <p>15 Indicadores educativos por segmento24</p> <p>16 Estructura ocupacional por segmento25</p> <p>17 Entorno de residencia por segmento27</p> <p>18 Índice de oportunidades laborales por segmento, 199729</p> <p>19 Condiciones laborales por segmento30</p> <p>20 Indicadores de pobreza por segmento ...32</p> <p>21 Regresión lineal: logaritmo natural del salario mensual según variables seleccionadas, 199734</p> <p>22 Regresión logística: determinantes de inserción laboral por segmento ocupacional del empleo principal según variables seleccionadas, 199736</p>
---	---

PREFACIO

Claudio González Vega

Nos complace iniciar la serie **Documentos de Investigación BASIS** con una desafiante trilogía, que esperamos habrá de contribuir de manera importante a un debate serio sobre cómo reducir la pobreza rural y aliviar algunas de sus más nefastas consecuencias en El Salvador. Los tres trabajos fueron presentados en agosto de 1999, en el Primer Seminario Nacional de Investigación BASIS, sobre *La Influencia de los Mercados Laboral, Financiero y de la Tierra sobre la Pobreza Rural*. Esta trilogía se compone de los siguientes documentos:

1. *Dinámica del ingreso de las familias rurales en El Salvador. Estudio de panel 1995-1997*, por Margarita Beneke de Sanfeliú.
2. *Participación en los mercados laborales de los residentes en las áreas rurales. Limitaciones y desafíos*, por Carlos Briones y Katharine Andrade-Eekhoff.
3. *Integración a los mercados de los hogares rurales y generación de ingresos*, por Anabella Lardé de Palomo y Aída Argüello de Morera.

Recomendamos que el lector considere la trilogía como un conjunto inseparable. A partir de enfoques diferentes y con variadas metodologías, los autores de los tres documentos capturan la esencia de los problemas de la pobreza rural en El Salvador. Cada trabajo aporta una valiosa perspectiva particular sobre el tema; cada uno tiene algo importante que decir, que no debe ser ignorado. Los hallazgos y conclusiones de los tres documentos se refuerzan y complementan profusamente, para constituir, en su conjunto, un aporte formidable.

Estos documentos son, en buena medida, fruto de la fecunda fertilización mutua que ha resultado del diálogo abierto y riguroso en el trabajo en equipo del Programa BASIS en El Salvador. Los tres documentos no solo se complementan, sino que elementos de las contribuciones individuales de los diversos miembros del equipo se fueron fusionando, conforme se mezclaron las pinceladas que poco a poco contribuyeron a la preparación de

* Claudio González Vega es Profesor de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo, Profesor de Economía y Director del Programa Finanzas Rurales en Ohio State University. González Vega es, además, Líder del Programa BASIS en El Salvador.

este detallado cuadro sobre el paisaje rural salvadoreño.

El resultado nos ofrece algunas percepciones penetrantes acerca de cómo impulsar con mayor éxito el desarrollo rural del país. El *cuadro* está lejos de estar terminado. Sin embargo, este bosquejo preliminar es ya suficientemente interesante, como para justificar la publicación. Esperamos que estos nuevos conocimientos sobre el tema, incluso así, parciales y preliminares, sean una buena guía para la acción. Al fin y al cabo, solo la acción puede generar cambios. Cuando estos nuevos conocimientos se traduzcan, vía la acción, en un mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural salvadoreña, los investigadores verán su recompensa.

BASIS (*Broadening Access and Strengthening Input Market Systems*) es un programa de colaboración en la investigación, patrocinado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a nivel mundial, a través del Consorcio para la Investigación Aplicada sobre el Acceso a los Mercados (CARMA), con el Land Tenure Center (University of Wisconsin) como entidad administradora.

En El Salvador, el Programa BASIS ha sido llevado adelante por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), en colaboración con el Programa Finanzas Rurales de Ohio State University (OSU). Investigadores de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), FUNDAUNGO y FUNDE han participado en los estudios. Financiamiento adicional ha sido recibido del Banco Central de Reserva, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Misión de USAID en El Salvador. Los investigadores agradecen, en particular, el apoyo estimulante que han recibido de la Dra. Mary Ott de USAID.

El propósito del Programa BASIS en El Salvador ha sido contribuir al alivio de la pobreza rural y a la conservación de los recursos naturales, mediante la búsqueda de un mejor entendimiento acerca del funcionamiento de los mercados laboral, financiero y de la tierra y de otros mecanismos de asignación de recursos en las áreas rurales y mediante una mejor comprensión de las maneras como el desempeño, tanto de estos mercados como de las instituciones que los apoyan, inciden sobre la pobreza y la conservación.

La investigación del Programa BASIS descansa en tres premisas básicas:

- (a) La posibilidad de participar y la manera de participar en diferentes mercados es uno de los determinantes más importantes del bienestar de la población rural, tanto a través de su impacto sobre el nivel de ingresos del hogar como a través de mejores oportunidades para el manejo del riesgo. En El Salvador, sin embargo, tanto obstáculos propios del entorno natural como políticas incorrectas han bloqueado la participación de amplios sectores de la población rural en diversos mercados. Un mejor desempeño de estos mercados contribuiría al crecimiento rural equitativo y sostenido.
- (b) El funcionamiento de cada uno de estos mercados (laboral, financiero y de la tierra) no es independiente del desempeño de los otros mercados. Al contrario, el funcionamiento de cada uno está fuertemente condicionado por características de los otros mercados. Por esto, no se puede entender bien el papel de alguno de estos mercados en los procesos de desarrollo rural si no se identifican las influencias mutuas que los condicionan. En El Salvador, distorsiones en unos mercados y la falta de una infraestructura institucional adecuada explican ampliamente el deficiente desempeño y la falta de acceso a los mercados.
- (c) La acción del estado es indispensable para el mejor funcionamiento de los mercados. Sin tal acción, estos mercados no pasarían de ser fragmentados y poco profundos. Esta acción estatal, sin embargo, debe estar encaminada a facilitar el surgimiento y a contribuir al fortalecimiento de mercados sostenibles y de amplio acceso; es decir, debe encaminarse a lograr que estos mercados funcionen cada vez mejor, no a sustituirlos, distorsionarlos o eliminarlos.

El tema de la pobreza rural tiene gran importancia política en El Salvador. La proporción de la población que todavía reside en las áreas rurales es elevada (42 por ciento) y más de la mitad de los pobres (54 por ciento) reside en esas áreas, donde la pobreza es más profunda y donde esta pobreza

contribuye a la degradación de los recursos naturales.

En El Salvador, la productividad del trabajo en las actividades agropecuarias es bastante baja. Por esto, el impacto positivo del crecimiento económico de la década de los noventa ha sido marcado en las áreas urbanas pero no tanto en las rurales. Mientras que la disminución de la pobreza urbana ha sido impresionante, lo mismo no ha ocurrido en las áreas rurales. Este resultado sugiere que la estabilización macroeconómica y las reformas de políticas, aunque condiciones **necesarias**, no han sido condiciones suficientes para reducir la pobreza rural.

Los documentos de esta trilogía pretenden contribuir al debate sobre la pobreza rural en El Salvador. Entre sus contribuciones evidentes está el reconocimiento de que la medición e interpretación de la *pobreza* es algo mucho más complejo que la definición de una línea de pobreza. No se trata simplemente de contar cuántos quedan arriba o debajo de esta línea. Importa mucho más saber *por qué* y *cómo* unos lograr salir de la pobreza y otros no, *por qué* y *cómo* unos caen en la pobreza y vuelven a salir y otros no. En fin, interesa conocer cuál es la importancia del acceso a los mercados en estos procesos dinámicos de empobrecimiento o enriquecimiento.

Al entender mejor la pobreza, se llega a reconocer que el alivio de las consecuencias de la pobreza es una tarea de largo plazo, cuyos logros no se pueden medir por cambios en las circunstancias de un año a otro. El trabajo de Margarita Beneke de Sanfeliú que forma parte de esta trilogía ha puesto de manifiesto la gran **volatilidad** de los ingresos de las familias rurales. Esto sugiere la importancia de instrumentos accesibles para un mejor manejo del riesgo en el corto plazo; el alivio de la pobreza estructural requerirá, sin embargo, intervenciones de largo plazo.

Ese mismo trabajo muestra como, en El Salvador, a pesar de las fluctuaciones en los ingresos, la acumulación de activos privados y el mejoramiento del acceso a los servicios públicos ha continuado a un ritmo sin precedentes. Este comportamiento revela procesos favorables en el largo plazo que deben ser reforzados en El Salvador. Estas consideraciones también sugieren cuán incorrecto es atribuirle cambios (mejoras o desmejoras) en los indicadores de pobreza a eventos puramente

contemporáneos. Fluctuaciones de un año a otro en el número de pobres difícilmente se le pueden atribuir a cambios en las políticas en el período inmediato; posiblemente estén más relacionado con *shocks* exógenos.

Los factores que realmente inciden en los niveles de pobreza usualmente resultan de procesos de lenta gestación, a veces con largos rezagos. Un aumento en el logro educacional hoy, por ejemplo, sólo tendrá un impacto decisivo en la pobreza dentro de una década. Por eso es que hay que resistir la inclinación usual a hacer solo lo que ofrece beneficios políticos inmediatos y a posponer intervenciones cuyos resultados no se van a ver hasta mucho más adelante.

En última instancia, sólo un mejor entendimiento de las causas y de la dinámica (no simplemente de los síntomas) de la pobreza puede resultar en intervenciones exitosas. Los trabajos de esta trilogía le atribuyen el papel protagónico al mercado laboral y a los procesos de formación de capital humano, en contraste con el énfasis del pasado en el acceso a la tierra.

Si el acceso a los mercados, en especial el acceso al mercado laboral, importa, lo fundamental es la provisión de los *bienes públicos* más básicos que facilitan ese acceso: servicios en las áreas de educación, salud, nutrición, infraestructura física (camino), comunicaciones, información, marcos jurídicos y el resto de la *infraestructura institucional* para el funcionamiento de los mercados. Lo que el estado paternalista e intervencionista precisamente descuidó fue la prestación eficiente y suficiente de estos bienes públicos fundamentales. La tarea ahora estriba en corregir el rezago en su provisión en las áreas rurales. Entre estos bienes públicos, los que contribuyen a un mayor acceso a los mercados y a un mejor funcionamiento de los mercados son críticos.

A pesar de ser complementarios, los trabajos que forman esta trilogía parten de enfoques diferentes y ofrecen contribuciones particulares. Los temas centrales del trabajo de Lardé de Palomo y Argüello de Morera son: (a) los determinantes de la asignación de la fuerza de trabajo del hogar a actividades que se realizan a través de mercados, en contraste con la autarquía (autoconsumo); (b) la influencia del grado de integración al mercado en la generación de los ingresos del hogar y (c) la influencia de la forma de integración al mercado en

la productividad del trabajo (aproximada por el salario explícito o implícito recibido por los trabajadores del hogar).

En su disertación doctoral en OSU, Jodhimani (1999) había encontrado una relación positiva significativa entre el tiempo que se tarda en llegar a los mercados (como *proxy* de costos de transacciones), la proximidad a fuentes de trabajo no agrícolas y el nivel de educación, por una parte, y la proporción del ingreso del hogar generada en los mercados, por otra parte. Lardé de Palomo y Argüello de Morera extienden este análisis, a fin de explorar más en detalle la influencia de la participación en los mercados sobre el ingreso. Su enfoque resalta la importancia de la localización del hogar y representa, así, un primer intento en el Programa BASIS de agregarle una dimensión espacial-geográfica al análisis. A partir de la Tercera Encuesta de Hogares Rurales, datos de *sistemas de información geográfica* serán usados en la investigación.

El modelo de Lardé de Palomo y Argüello de Morera se estima en dos etapas. En la primera etapa se explica la participación en los mercados; en la segunda se explica la generación del ingreso. Una innovación importante es la construcción de un *índice de localización* que toma en cuenta no sólo las distancias sino también el tamaño del centro urbano más cercano. Los resultados son contundentes. Un 100 por ciento de aumento en la escolaridad (*e.g.*, pasar de tercero a sexto grado), aumenta la participación en los mercados en un 32 por ciento y un aumento de participación en un 100 por ciento aumenta el ingreso en un 144 por ciento.

Los resultados del trabajo de Briones y Andrade-Eekhoff refuerzan estas conclusiones. Estos autores investigan la influencia de la localización rural como elementos de exclusión que bloquean el acceso a los mercados laborales. El contraste con el documento de Lardé de Palomo y Argüello de Morera, quienes enfocan el comportamiento de los hogares, el trabajo de Briones y Andrade-Eekhoff se refiere a trabajadores individuales. Los elementos de exclusión que se reportan en este trabajo son dramáticos. La principal contribución de Briones y Andrade-Eekhoff, sin embargo, estriba en el examen de las consecuencias de la *segmentación* de los mercados laborales. En cada segmento del mercado laboral se exigen credenciales de entrada diferentes y se ofrecen remuneraciones diferentes. La localización de los

hogares rurales incide en el tipo de segmentos en que los trabajadores pueden conseguir empleo. Los autores explican el nivel de los salarios recibidos en función de variables sociodemográficas y del segmento de ocupación del trabajador.

Con información de la *Primera Encuesta de Hogares Rurales* (realizada por FUSADES y el Banco Mundial, con financiamiento de USAID) y de la *Segunda Encuesta de Hogares Rurales* (realizada por FUSADES como parte del Programa BASIS), Beneke de Sanfeliú examina los cambios en los ingresos rurales entre 1995 y 1997 y los determinantes de estos cambios. Es esta posibilidad de construir un panel de hogares lo que ha hecho la investigación del Programa BASIS tan valiosa. Una contribución notoria es la distinción entre pobreza *estructural* y pobreza *coyuntural* y la verificación de su importancia relativa en las zonas rurales de El Salvador.

Beneke de Sanfeliú no sólo corrobora la gran *volatilidad* de los ingresos en las zonas rurales, como se esperaba, sino que además documenta la gran *movilidad* de los hogares entre los deciles de la distribución del ingreso, consecuencia de esa volatilidad. El trabajo también corrobora el papel de las remesas como instrumento para el manejo del riesgo y para suavizar las fluctuaciones en el consumo. El impacto de un *shock* negativo en la agricultura lo sufren particularmente los asalariados agrícolas (en contraste con los productores por cuenta propia), pero son los que logran ocuparse en actividades no agrícolas (sobre todo en microempresas familiares) los que mejor se defienden de las perturbaciones exógenas. El análisis de regresión muestra que los niveles de educación y la localización son importantes, no sólo en la generación de ingresos más altos, sino también en las oportunidades para defenderse de los *shocks* exógenos. Beneke de Sanfeliú muestra, además, que las oportunidades de diversificación de la cartera de ocupaciones del hogar, principalmente hacia actividades no agrícolas, son importantes para la estabilidad del ingreso familiar.

Los trabajos de investigación recogidos en esta trilogía han sido posibles gracias al laborioso esfuerzo de recolección de información sobre el panel creado con las Encuestas de Hogares Rurales como parte del Programa BASIS. Esta base de datos es única en el mundo en cuanto a la amplitud de los datos y la rigurosidad del esfuerzo

de recolección. Los investigadores tienen deuda con Mauricio Shi, de FUSADES, por su dedicación y cuidado en el trabajo de campo.

Estos tres documentos le ponen un énfasis prioritario a la formación de capital humano en los procesos de reducción de la pobreza. El capital humano no sólo aumenta la productividad del trabajo y de otros recursos de las familias sino que también contribuye al bienestar de los hogares rurales al facilitar el manejo del riesgo. El capital humano, sobre todo la educación de la mujer, ayudan a romper el círculo vicioso de la pobreza intergeneracional.

Un aprovechamiento más pleno del capital humano existente se logra, sin embargo, sólo cuando ese capital opera (se valora) vía los mercados. El acceso a los mercados importa porque permite transformar la acumulación de capital humano en más elevados y más estables ingresos familiares. Como Briones y Eekhoff manifiestan en su trabajo para esta trilogía, las limitaciones propias de las áreas rurales reducen las oportunidades para valorar ese capital humano. A su vez, el menor rendimiento resultante reduce los incentivos a invertir más en capital humano (en la educación de los hijos) y de esta manera se perpetúa la pobreza. Para interrumpir el círculo vicioso se necesitan intervenciones exógenas que reduzcan los costos de transacciones y aumenten el acceso de los hogares rurales a los mercados.

En su trabajo para la trilogía, Lardé de Palomo y Argüello de Morera le prestan especial atención a los costos de transacciones como barreras para participar en los mercados. Como estos costos se originan en muy diversas circunstancias, las formas de intervención para atacarlos son numerosas y variadas. Diversos elementos de la infraestructura física y de la infraestructura institucional deben complementar los esfuerzos de formación de capital humano, para permitirle a los miembros de los hogares rurales acceso a los mercados. Estas autoras además califican la importancia del acceso tomando explícitamente en cuenta el tamaño del mercado al que se tiene acceso.

Aumentos en el *capital social*, de la misma manera que aumentos en el capital público, también contribuyen a reducir los costos de transacciones. En contraste con la visión estrecha en que con alguna frecuencia se le pone atención, el capital social incorpora muchos elementos más allá de formas particulares de asociación. La confianza, la capacidad de diálogo y la seguridad ciudadana, por ejemplo, son componentes centrales del capital social.

Otros documentos seguirán a la trilogía. La esperanza es que, como éstos, contribuyan de una manera objetiva y bien informada a la promoción eficaz del desarrollo rural en El Salvador.

PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS LABORALES DE LOS RESIDENTES EN LAS ÁREAS RURALES. LIMITACIONES Y DESAFÍOS

Carlos Briones
Katharine Andrade-Eekhoff

1. INTRODUCCIÓN

La sociedad y la economía salvadoreñas se encuentran profundamente divididas. La brecha de desarrollo entre los espacios urbanos y los espacios rurales es tan grande que bien se podría hablar de dos países.

En El Salvador, los indicadores de desarrollo humano por departamento muestran un país marcadamente desigual. Para 1996, con un índice de desarrollo humano de 0.609, El Salvador ocupaba la posición 109 en un conglomerado de 174 países. Sin embargo, la desigualdad de oportunidades de la población salvadoreña se manifiesta más claramente cuando se considera que los únicos dos departamentos con índices superiores al del país son

San Salvador (0.721) y La Libertad (0.640). Estos son los departamentos más urbanizados.

En cambio, en el tradicional *cinturón de pobreza* del país -Chalatenango, Cabañas, Morazán y La Unión-, los índices de desarrollo humano alcanzan 0.508, 0.471, 0.458 y 0.474, respectivamente, situándose de esta forma a la altura de los países africanos de menor desarrollo.¹ En estos departamentos, esencialmente rurales, la tasa de alfabetización de adultos era 71, 63, 55 y 59 por ciento, respectivamente (San Salvador presentaba un 90 por ciento). La esperanza de vida era aproximadamente de 3 a 4 años inferior a la de San Salvador y el ingreso per cápita era cerca de la tercera parte del alcanzado por el *habitante promedio* del departamento de San Salvador.

En general, para un salvadoreño cualquiera, habitar en un espacio rural implica que sus oportunidades de movilidad social y laboral son inferiores a las de otros compatriotas que habitan en ciudades de mayor

* Esta investigación es parte del programa BASIS en Centroamérica, patrocinado por la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y ejecutado por The Ohio State University y por FUSADES en El Salvador. Los autores son investigadores en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Los autores agradecen a FUSADES su apoyo en generar parte de las estadísticas básicas, al inicio del trabajo, y en proporcionar información sobre la elaboración de la encuesta y de la base de datos. FUNDAUNGO proporcionó el apoyo institucional. Además, los autores quieren agradecer a Alvaro Trigueros y Juan Pablo Pérez Sáinz por su apoyo en la interpretación del análisis multivariable, aunque la responsabilidad por los resultados es sólo de los autores. Finalmente, agradecemos a Claudio González Vega, de Ohio State University, por poner su confianza en nosotros al pedirnos elaborar este documento, como parte del programa BASIS, y por sus comentarios y revisión detallada del mismo.

¹ Es importante señalar que el mencionado índice de desarrollo humano en los países africanos se refiere tanto al área rural como al área urbana. El índice de desarrollo humano de las áreas rurales en los países africanos sería todavía inferior. Sin embargo, esta comparación llama la atención en cuanto al nivel de exclusión presente en las zonas rurales de El Salvador.

Cuadro 1
Entorno residencial: distancia a los servicios básicos, 1997

Servicios	No existe/ no sabe (%)	Kilómetros				Promedio	
		0 - 0.99 (%)	1 - 4.99 (%)	4 - 9.99 (%)	10 y más (%)	Minutos	Kilómetros
Servicios de salud	0	12.2	54	26	7	32.1	4.43
Educación y formación para el trabajo							
Escuela primaria	0	55.3	42	2	0	13.3	1.04
Escuela secundaria	4	16.5	51	23	4	32.0	3.60
Centro capacitación	56	2.2	15	15	10	45.4	8.44
Transporte y Comunicaciones							
Carretera pavimentada	0	23.2	39	21	15	36.9	5.51
Parada de buses	0	50.2	33	11	3	20.4	2.12
Teléfono	3	21.2	40	26	8	33.5	4.39
Oficina de ANTEL	2	4.6	46	33	12	40.4	5.78
Oficina de Correos	4	2.9	43	34	14	41.2	6.32
Económico							
Banco	5	0.9	23	33	38	53.1	11.70
Mercado	2	2.6	35	37	22	45.6	8.33
Culturales/Recreativos							
Casa de la Cultura	35	0.9	23	22	17	45.7	8.80
Cancha de fútbol	5	47.9	40	5	0	14.6	1.37
Sala de cine	50	0.0	5	12	30	60.5	18.21

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

tamaño. Esto significa que, de acuerdo con el lugar de residencia, los salvadoreños pueden enfrentar un mayor o menor grado de exclusión con respecto a la dinámica económica y a los procesos de desarrollo del país.

En términos globales, un entorno vital es *excluyente* cuando:

- (a) los ambientes de los hogares están desprovistos de acceso fácil a los servicios sociales básicos de salud, educación, capacitación;
- (b) estos ambientes presentan limitadas oportunidades laborales -estructuras productivas poco dinámicas o poco diversificadas;
- (c) los ambientes son insalubres y proclives a riesgos epidemiológicos o ecológicos; o
- (d) estos ambientes no presentan facilidades de apoyo productivo para las actividades económicas de los pobres.

La exclusión social que afecta a la mayoría de la población rural puede comenzar a apreciarse con los datos del Cuadro 1, que muestra la dotación de servicios básicos en *el hábitat residencial* de los entrevistados.³

Con respecto a servicios de salud, hay claras deficiencias en materia de infraestructura sanitaria, pues prácticamente sólo uno de cada diez de los

³ Por *exclusión social* entendemos "la interacción de una pluralidad de procesos (o factores) más elementales que afectan a los individuos o grupos humanos, impidiéndoles acceder a un nivel de calidad de vida decente, y/o participar plenamente, según sus propias capacidades, en los procesos de desarrollo" (Quinti, 1997). Los procesos de exclusión son factores externos a las aptitudes de los individuos y en muchos casos sólo son factores de riesgo para la integración de los individuos afectados al estilo de vida predominante en una sociedad determinada —por ejemplo la precariedad familiar por ausencia de uno de los padres. En otros casos, los factores se constituyen en formas de exclusión, por ejemplo, la pobreza extrema. Los entornos de las personas y de los hogares facilitan o limitan algunas formas primarias de *descalificación* provenientes de algunos de los factores de riesgo o formas de exclusión vinculadas más directamente con las personas o los hogares y por esto deben ser considerados como elementos claves para superar la exclusión social (Briones, 1999).

entrevistados contaba con algún tipo de establecimiento de salud en su propia comunidad (establecimiento a menos de un kilómetro) y un tercio tenía un acceso deficiente, pues el establecimiento más cercano estaba a una distancia superior a los cinco kilómetros. En general, la distancia promedio (4.4 kms.) indica que el acceso a los servicios de salud no es fácil. Esta distancia se encuentra por arriba de las normas aceptadas internacionalmente, las que consideran como accesibles a los establecimientos situados a no más de cuatro kilómetros de la residencia del informante. Además, solamente cerca del 15 por ciento de los entrevistados manifestaron que el establecimiento más cercano era un centro hospitalario. En general, los servicios accesibles son simplemente unidades y puestos de salud.

La dotación de servicios educativos parece ser relativamente aceptable en los primeros dos ciclos de la educación básica, ya que la distancia promedio a la escuela primaria es un kilómetro -el tiempo promedio para llegar es cerca de trece minutos- y un poco más de la mitad de las personas que respondieron indican que hay una escuela primaria en lo que podríamos considerar los límites de su comunidad. Si consideramos la temprana incorporación al trabajo de los jóvenes de las áreas rurales, las oportunidades son muy bajas para la formación de habilidades laborales. El 57 por ciento de los entrevistados respondieron que no existen centros de capacitación (o no conocen de su existencia) y, para quienes indicaron conocer alguno, la distancia promedio era cercana a los 8.5 kms.

En general, estos hogares presentan algún grado de exclusión residencial en lo que respecta a comunicaciones modernas y facilidad de movilización territorial. En términos globales, un poco más del 75 por ciento de los hogares no tienen acceso fácil a la comunicación telefónica. Por otra parte, alrededor del 50 por ciento de los hogares no disponen de un servicio de transporte fácilmente accesible, al no contar con un punto de buses en su comunidad de residencia. La distancia promedio a la parada de buses es dos kilómetros y se tarda en llegar más o menos veinte minutos. La carretera pavimentada más cercana se encuentra en promedio a 5.5 kms. de la residencia y cerca de 4 de cada 10 entrevistados residen a más de cinco kms. de una carretera pavimentada.

No obstante lo anterior, es claro que la *exclusión* se plantea más en términos de las dificultades que enfrentan los residentes rurales para realizar

transacciones con la economía urbana o con economías vecinales que en términos de *marginalidad geográfica*. Al respecto, hay que considerar que el 75 por ciento de los consultados manifestaron que se puede acceder en vehículo automotor hasta su residencia. Tampoco se puede ignorar que una proporción significativa de los entrevistados (48 por ciento) residen en lo que podríamos considerar como *caseríos dispersos*, ya que los vecinos no pasan de 75 familias. La mayoría (75 por ciento) residen en caseríos que van desde 2 familias hasta las 200. En este sentido, no puede esperarse que su entorno inmediato tenga una infraestructura vial pavimentada; lo que más importa es la facilidad de acceso a vías primarias en términos de distancia, tiempo, frecuencia del servicio de transporte y comodidad del mismo.

En materia de servicios económicos y culturales, puede suponerse una clara y evidente marginalidad. Los espacios económicos de los hogares rurales carecen de infraestructura institucional que facilite el crédito. La mayoría (71 por ciento) tienen la agencia bancaria más cercana a más de cinco kilómetros. De hecho, el promedio general en distancia al banco más cercano es aproximadamente doce kilómetros y una hora en tiempo de traslado. Un poco más de la mitad de los informantes indicaron que en su entorno residencial no hay salas de cine; para el resto, la distancia promedio a la sala más cercana es de 18.2 kilómetros.⁴

Para entender plenamente la carencia de oportunidades de desarrollo de algunos sectores poblacionales, conviene volver a la idea básica de Amartya Sen (1992), que establece que la pobreza de las personas y de los hogares (incapacidad de satisfacer necesidades básicas) debe ser enfocada como una *relación* entre las *capacidades* o recursos de los hogares e individuos y las *disponibilidades* sociales de bienes de consumo.⁵ Partiendo de esta

⁴ Para tener idea de la exclusión hay que considerar el tiempo. El Salvador es un país pequeño, en el cual por vías pavimentadas en buen estado se puede acceder desde la capital (San Salvador) a la ciudad más importante de occidente (Santa Ana) en una hora y a la ciudad más importante de la región oriental (San Miguel) en dos horas y media. En este sentido, tener que disponer de una hora o más para acceder a una oficina bancaria o una sala de cine significa estar prácticamente al margen de estos servicios de la vida moderna.

⁵ En el trabajo de Sen se habla de *relaciones de titularidad* o derechos de propiedad y usufructo. Nosotros preferimos denominarlas *capacidades*, para hacer referencia a las oportunidades o aptitudes de los hogares para satisfacer autónomamente sus necesidades.

idea, podemos mencionar que las oportunidades de bienestar económico y de movilidad social de las personas estarán determinadas en gran medida por sus *capacidades* (fundamentalmente formas y cantidad de capital poseído) y la facilidad para valorarlas productivamente. Es preciso añadir que, en una concepción más amplia, estas capacidades incorporan la capacidad de interacción con los poderes públicos, las redes de interacción social y la calidad de los servicios (bienes públicos) a los que se tiene acceso.

En este marco conceptual, es claro que la mayor o menor facilidad para valorar las capacidades estará determinada por el entorno económico que definirá las posibilidades y restricciones de transformación de los recursos de los hogares y especificaría las *relaciones de intercambio* productivo que enfrentan los hogares a través de:

- (a) La capacidad de las estructuras productivas locales de generar empleos.
- (b) La disponibilidad y acceso aceptable a los insumos productivos que puedan valorar la propiedad de activos laborales y no laborales.
- (c) La existencia de mercados que posibiliten y faciliten la venta de los activos no laborales.
- (d) La fluidez de las cadenas de distribución que influyen sobre el valor de mercado de los bienes de consumo.

La limitación de las oportunidades económicas se presenta cuando la poca diversificación de la estructura productiva se traduce en mercados locales de trabajo poco dinámicos en materia de movilidad intersectorial y en materia de movilidad ascendente en la escala salarial. Adicionalmente, este tipo de limitaciones tiende a descalificar acumulativamente, generando procesos de exclusión social, en la medida en que no sólo afectan el empleo presente sino que pueden actuar sobre las decisiones de formación de capital humano, afectando la capacidad futura de generación de ingresos.

Tanto las limitaciones del entorno económico de los entrevistados como su capacidad de generar procesos de *descalificación* por ausencia de oportunidades de movilidad laboral quedan de manifiesto cuando se aprecian los datos del Cuadro 2. La fuerza de trabajo de estos hogares enfrenta dificultades reales para ingresar a lo que identificaríamos como *segmentos modernos* del mercado de trabajo, representados en este caso por

maquilas, fábricas industriales, empresas constructoras y oficinas de gobierno.⁶

Cuadro 2
Entorno residencial: estructuras productivas cercanas, 1997

Tipo de actividad económica	Porcentaje por opción
Maquilas	9.7
Fábricas industriales (no maquila)	14.6
Oficinas de gobierno	48.7
Empresas de construcción	15.7
Almacenes de productos eléctricos	44.3
Almacenes de productos para el hogar	49.0
Taller de reparación mecánica	62.1
Taller de reparación eléctrica	50.0
Ninguno	25.8

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Para cerca de 9 de cada 10 hogares no existía en su espacio residencial ampliado (radio 10 kms.) una implantación empresarial industrial. La diversificación del espacio era además bastante baja, ya que incluso establecimientos más o menos modernos de distribución de bienes (almacenes) tenían una baja presencia. En las respuestas se muestra el predominio de establecimientos de tipo microempresarial, lo que reforzaría la idea anterior de espacios económicos poco diversificados y poco integrados con la economía no agropecuaria. Una dimensión del grado de limitaciones de oportunidades diversificadas de uso de las capacidades de las personas se puede resaltar con el hecho que uno de cada cuatro de los informantes respondió que en su espacio residencial ampliado no existía ninguna estructura productiva no agropecuaria digna de mención.

La idea que existe una estrecha relación entre el capital social de las pequeñas comunidades y el desarrollo económico local ha abandonado el mundo académico, para convertirse en la base de sustentación del renovado interés por la participación

⁶ La *modernidad* está relacionada más con el hecho que estos establecimientos presentarían estructuras organizadas con jerarquías y controles de funciones bastante definidas y representativas de estructuras vinculadas con división del trabajo y no tanto con que son estructuras de avanzada en la incorporación de las últimas tecnologías de producción y/o de organización. Estas últimas serían representativas de los sectores emergentes en la economía global.

comunitaria que actualmente manifiestan los organismos internacionales de cooperación.⁷

El capital social enmarcaría las dinámicas de desarrollo local en cuatro dimensiones:

- (a) la reciprocidad, que sustentaría el surgimiento de la asociatividad para objetivos económicos comunes;
- (b) la introyección de valores, que reforzaría la identidad local;
- (c) la solidaridad confinada, que posibilitaría el funcionamiento y la expansión de las distintas formas de asociación comunitaria frente a amenazas exteriores, y
- (d) la confianza exigible, que subordinaría los deseos e intereses individuales a las expectativas colectivas.⁸

En este sentido, un alto grado de densidad organizacional local y participación comunitaria es bastante posible que esté asociado a la generación de la confianza y reciprocidad requerida para facilitar un mayor desarrollo económico local. El Cuadro 3 nos muestra que las comunidades de los entrevistados no cuentan con el capital social suficiente como para promover procesos de despegue económico local.

Cuadro 3
Entorno residencial: densidad organizacional productiva, 1997
(Porcentajes)

Organización	Existencia	Afiliación
Cooperativa productores	23.0	3.5
Cooperativa comercialización producción	0.0	0.0
Cooperativa compra insumos	0.0	0.0
Cooperativa crédito	4.4	0.0
Cooperativa procesamiento productos	0.0	0.0
Cooperativa transporte	4.8	0.2
Cooperativa de pesca	0.0	0.0
Sociedades de maquinaria	0.0	0.0
Sociedades de riego	0.0	0.0
Sociedades de pozo	0.0	0.0
Distrito de riego	0.0	0.0
Asociación ganadera	2.7	0.0

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

⁷ Entendemos *capital social* como la capacidad de las comunidades de convertir sus niveles de confianza interpersonal y su disposición a mantener diversos intercambios recíprocos (materiales y simbólicos) en redes de interacción social con objetivos comunes más o menos explícitos.

⁸ Sobre las dimensiones del capital social, ver Portes y Sensenbrenner (1993).

Como se puede apreciar, prácticamente no existen organizaciones formales que potencien las actividades económicas de los entrevistados. Exceptuando la presencia de algunas cooperativas de productores, no hay ningún tipo de asociatividad productiva significativa y, por tanto, tampoco puede esperarse la existencia de capacidad para interactuar con otros actores externos (privados o públicos) que puedan ayudar a impulsar el crecimiento de actividades económicas capaces de crear más empleo en las zonas de residencia de los entrevistados.

Cuadro 4
Entorno residencial: densidad organizacional comunitaria, 1997
(Porcentajes)

Tipo de organización	Existencia	Afiliación
Religiosa	71.4	36.8
Política	6.5	0.0
Deportiva	40.9	7.5
Comité de vecinos	18.7	0.0
EDUCO/ACES/Organismos escolares	18.3	4.6
Organizaciones de servicios a la comunidad	6.2	0.0
Asociación de desarrollo comunal	10.4	4.5

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Como muestran los datos del Cuadro 4, también en materia de organización comunitaria, el capital social de las comunidades de residencia de los informantes es bastante bajo. Tienden a predominar organizaciones sin fines comunitarios específicos y de escasa capacidad para interactuar con el gobierno, la clase política y el poder económico. Además, se observa una muy baja afiliación de los informantes a las pocas organizaciones diseñadas para responder y proponer soluciones concretas a problemas locales (ADESCOS, ACES, organizaciones al servicio de la comunidad y comités de vecinos).⁹ En este contexto es difícil la movilización social y, sobre todo, es difícil que se cumpla uno de los prerrequisitos básicos para el desarrollo local "la existencia de un compromiso

⁹ Es importante señalar que mientras estas organizaciones locales pueden jugar un papel importante en la formación de capital social, pueden existir otros mecanismos de generación de capital social que son más bien informales: colaboración empresarial o productiva informal, relaciones familiares o de amistad, etc. Sin embargo, la existencia y afiliación a instituciones más formales es un elemento importante en la generación de capital social. Ver Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (1998).

entre agentes sociales locales y un diálogo abierto entre representantes políticos e institucionales y agentes económicos locales" (Albuquerque, 1997, p. 56).

Las características de los entornos indican la existencia de algunos procesos de exclusión social para la población rural. Uno de estos procesos estaría vinculado con las limitadas oportunidades de acceso a una estructura de empleo más diversificada y con mayor dinamismo en materia de creación de puestos de trabajo mejor remunerados. Esta dimensión de la exclusión queda de manifiesto cuando se analiza la condición ocupacional de la mayoría de la población entrevistada en edad de trabajar.

La población económicamente activa (PEA) representa un 60 por ciento de la población en edad de trabajar.¹⁰ De los miembros de la PEA se crearon cinco categorías, utilizando el siguiente criterio:

- a) *PEA campesina*: los que trabajan sólo en tierra familiar en actividades de generación de bienes y servicios mercantiles vinculados al sector, pero que no participan en la producción de bienes y servicios mercantiles en el hogar;
- b) *PEA economía doméstica de subsistencia mercantil*: los que trabajan en la casa en la producción de bienes y servicios mercantiles, pero que no participan en la producción de bienes y servicios agropecuarios;
- c) *PEA economía doméstica y campesina*: los que trabajaron en la PEA campesina y la PEA economía doméstica de subsistencia;
- d) *PEA mercado de trabajo de inserción plena*: los que trabajan sólo fuera de la casa o fuera de tierra familiar; y
- e) *PEA mercado de trabajo de inserción variable*: los que trabajaron en la tierra familiar o en la casa y trabajaron en el mercado de trabajo (combinaciones de A, B o C con D).

La PEA está compuesta mayoritariamente por hombres (68 por ciento), con una escolaridad

promedio bastante baja (3.9 años de estudio aprobados) y se orienta en una buena proporción a ocupaciones situadas fuera de los mercados de trabajo, es decir, a lo que hemos denominado como *economía campesina* y *economía doméstica de subsistencia mercantil*. En efecto, un poco más de un tercio de la PEA trabaja exclusivamente la tierra familiar o en la producción de bienes y servicios en el hogar (Cuadro 5). Además, una quinta parte de la PEA sólo se integra temporalmente a los mercados de trabajo, ya que trabaja una parte del año la tierra familiar. Esta *inserción laboral variable* se explicaría fundamentalmente por la poca disposición de tierra familiar en este grupo, ya que el tamaño promedio de tierra al que acceden estos trabajadores es inferior a las dos manzanas y representa un poco menos de la mitad de la parcela promedio a la que accede la PEA campesina.

En cuanto a las características de género entre los diferentes grupos, las mujeres dominan la categoría de economía doméstica de subsistencia mercantil; es decir, las mujeres dominan en actividades económicas que se realizan en el hogar -tiendas, pequeña crianza de animales, etc. Estas actividades tienen muy poco peso en la categoría de inserción variable, que combina una asignación del tiempo disponible para el trabajo en actividades en la parcela familiar o en el hogar con otras ocupaciones subordinadas a la compra-venta de la fuerza de trabajo. Sin embargo, como en las otras tres categorías, la proporción entre hombres y mujeres no varía mucho y, en general, una tercera parte de la PEA en estos grupos es femenina. Las diferencias pueden estar más directamente afectadas por los roles que la mujer desempeña en el hogar que por el género del trabajador. Así, las hijas solteras podrían orientarse más a ocupaciones fuera del hogar y las madres o cónyuges que forman parte de la PEA serían impulsadas a combinar trabajo con las tareas de cuidado de la familia.

En relación con los indicadores de capital humano -escolaridad- los resultados muestran mayores niveles de escolaridad entre quienes trabajan en actividades domésticas de subsistencia mercantil y entre quienes se encuentran integrados a los mercados de trabajo. También hay que señalar que la mayor alfabetización y escolaridad se presenta en la PEA de inserción plena y de subsistencia mercantil, las que tienen una mayor proporción de mujeres. En general, la escolaridad promedio es bastante baja en todos los grupos, ya que en ninguno alcanza los dos primeros ciclos completos (seis años

¹⁰ Para este estudio, se definió la *población económicamente activa* (PEA) y *población económicamente inactiva* (PEI) como:

- (a) PEA: los que trabajaron fuera de tierra familiar o casa, o trabajaron en la tierra familiar o en su casa y la actividad fue trabajo agrícola, cuidado de animales, venta de cultivos o productos animales, tiendita, artesanías, venta de artesanías.
- (b) PEI: los que no trabajaron fuera de tierra familiar o casa y no trabajaron en tierra familiar o en casa, o trabajaron en tierra familiar pero sólo en la recolección de agua, leña o labores domésticas.

Cuadro 5
Características sociodemográficas de la población económicamente activa, 1997

Variable	Campesina	Economía doméstica de subsistencia mercantil	Economía doméstica campesina	Mercado de trabajo: inserción plena	Mercado de trabajo: inserción variable	Total	P *
Número	457	124	35	664	411	1691	
Sexo (%)							0.000
Hombres	68.9	28.2	62.9	63.4	87.6	68.2	
Mujeres	31.1	71.8	37.1	36.6	12.4	31.8	
Edad (promedio)	35.2	36.1	38.3	30.7	33.6	33.2	0.000
Grupos de edad (%)							0.000
10-14 años	17.3	12.9	2.9	5.6	5.6	9.2	
15-19 años	19.3	15.3	17.1	17.3	20.4	18.5	
20-29 años	12.5	12.1	20.0	33.6	22.6	23.4	
30-54 años	26.5	40.3	40.0	35.2	38.0	34.0	
55 años y más	24.5	19.4	20.0	8.3	13.4	15.0	
Alfabetos (%)	73.1	84.7	85.7	78.6	73.2	76.4	0.010
Escolaridad (promedio)	3.4	4.2	3.5	4.5	3.4	3.9	0.000
Años de estudio aprobados (%)							0.000
Ninguno	26.5	14.5	25.7	20.8	27.5	23.6	
1-3	30.4	29.8	25.7	26.2	29.9	28.5	
4-6	28.2	37.1	34.3	25.9	26.5	27.7	
7-9	9.8	14.5	5.7	15.4	11.4	12.7	
10-12	2.6	3.2	8.6	7.7	3.2	4.9	
13 - más	1.5	0.8	0.0	2.6	0.7	1.7	
No sabe/no contestó	0.9	0.0	0.0	1.5	0.7	1.0	
Posición en el hogar (%)							0.000
Jefe	34.1	16.9	42.9	30.6	43.1	33.8	
Cónyuge	14.0	37.9	22.9	8.0	4.9	11.4	
Hijo/a	43.1	40.3	34.3	49.5	43.3	45.3	
Otro	8.8	4.8	0.0	11.9	8.8	9.5	
Acceso a la tierra (en 1997)							
Total de manzanas disponibles/familia (promedio)	4.52	1.55	4.07	0.64	1.79	2.14	0.000

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.
Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

o primaria básica), siendo apenas superior en un año para los que se insertan en la economía doméstica y los que están integrados en el mercado de trabajo exclusivamente.

En términos de años de estudio aprobados, es la PEA de los integrados al mercado de trabajo la que muestra una mayor representación de trabajadores con una formación escolar relativamente aceptable -cerca de una cuarta parte de sus integrantes tienen siete o más años de estudio. En el otro extremo se encuentra la PEA campesina (59 por ciento con

menos de tres años de estudio) y la PEA de inserción variable (57 por ciento). Sin embargo, todos los grupos presentan altos porcentajes de población con déficit en formación escolar, aunque la misma se adecue a la oferta de empleos y las habilidades requeridas para los puestos de trabajo existentes en el entorno residencial de los informantes.

En tanto a posición en el hogar, se observa que las diferencias entre los grupos se deben fundamentalmente al peso que en cada conjunto tienen los cónyuges. Posiblemente por los roles

familiares -y por tanto por la desigual distribución de tareas vinculadas a la reproducción familiar- la presencia de cónyuges en los grupos de inserción variable y de orientación exclusiva a los mercados de trabajo es mínima. También los que laboran en la tierra son principalmente hijos o jefes de hogar; la presencia de los cónyuges es relativamente baja. En cambio, los cónyuges tienen una presencia mucho más fuerte en las actividades vinculadas a la economía doméstica de subsistencia mercantil.

En resumen, se puede decir que los miembros de la PEA de economía doméstica de subsistencia mercantil son principalmente mujeres, un poco más jóvenes o más ancianas, con mayores tasas de alfabetización y escolaridad y principalmente cónyuges o hijos. El perfil de los integrantes de la PEA campesina es masculino, relativamente jóvenes, con los peores indicadores educativos y principalmente hijos o jefes de hogar. Los miembros de la PEA de economía doméstica y campesina, aunque un grupo muy reducido en la muestra, señala mayor participación masculina, principalmente en edades mayores, con tasas de alfabetización un poco más altas. Los miembros de la PEA insertados exclusivamente en el mercado de trabajo son principalmente hombres, un poco más jóvenes, con indicadores educativos superiores y son

principalmente hijos o jefes de hogar, con poca participación de los cónyuges. El último grupo, la PEA de inserción variable, presenta la mayor tasa de participación masculina y los indicadores educativos muy deficientes. Los miembros son predominantemente jefes e hijos, con casi nula participación de cónyuges.

La distribución de la PEA refleja, y es influenciada por, el grado de desarrollo de la estructura económica de los entornos residenciales de la población rural. El peso de los mercados laborales en la estructura ocupacional es relativamente bajo, ya que cerca de 4 de cada 10 miembros de la PEA encuentran ocupación fuera de ellos. La débil diversificación productiva de las zonas rurales influye en forma negativa en la calidad de las ocupaciones a las que pueden acceder sus residentes, generando una especie de círculo vicioso que tiende a perpetuar las condiciones de exclusión. A continuación se analizan las características ocupacionales de la PEA que se inserta parcial o plenamente en los mercados de trabajo. El objetivo de este apartado es fundamentalmente establecer una relación entre formas de inserción laboral y algunas características sociodemográficas de los ocupados.

2. CARACTERÍSTICAS OCUPACIONALES DE LA MANO DE OBRA, ORIENTADA HACIA LOS MERCADOS DE TRABAJO

Esta sección se enfoca hacia los trabajadores de las zonas rurales que están parcial o plenamente insertados en el mercado laboral. Empezamos con algunas observaciones generales sobre la población ocupada y desocupada; continuamos con una descripción de las características de las personas plenamente insertadas en el mercado laboral y después estableceremos con el perfil de los miembros de inserción variable. Al final del capítulo comparamos las características y diferencias más destacadas entre los dos grupos.

2.1. La inserción laboral de la población rural: los ocupados y desocupados

Al hacer mención sobre la inserción laboral de la población rural en los mercados de trabajo nos referimos a quienes trabajan fuera de su hogar, o parcela, en actividades que suponen una remuneración por su labor. Tomando en cuenta sólo las personas insertadas en estas actividades (es decir, los miembros de los grupos de mercado laboral de inserción plena y de inserción variable), analizaremos las diferencias entre los ocupados y los desocupados.

Los desocupados: Los aspectos sociodemográficos de los miembros de la PEA insertados en el mercado laboral revelan diferencias interesantes. En primer lugar, de las 1,075 personas insertadas en el mercado laboral (tanto el grupo de inserción plena como de inserción variable), sólo 81 personas (8 por ciento) están desocupadas. Estas son personas que buscaron trabajo en el transcurso del año 1997, pero no lo pudieron encontrar. Citaron razones como que no había trabajo o que en la zona había pocas oportunidades de empleo.

Otra razón mencionada fue la falta de preparación o experiencia. Muchos mencionaron una combinación entre las oportunidades y la preparación. Tomando en cuenta que el período considerado era todo un año y que las razones para no encontrar trabajo resaltaron obstáculos que no cambian con los ciclos económicos, habría que pensar que los

desocupados son más bien trabajadores *desalentados*, pertenecientes a la población económicamente inactiva.

De estos desocupados, aproximadamente la mitad son mujeres. El 61 por ciento están entre los 20 y 55 años de edad pero había una proporción considerable de jóvenes (22 por ciento). Sólo el 16 por ciento son jefes de hogar. Así que la mayoría de los desocupados no son los que tradicionalmente se identifican como los principales responsables para generar el ingreso del hogar. Sin embargo, el hecho de que el 16 por ciento de los desocupados sean jefes de hogar significa que no pueden ejercer su responsabilidad tradicional de manutención de la familia. Esto puede generar otros conflictos dentro del hogar o el abandono de éste por parte del hombre.¹¹

En cuanto a indicadores educativos, aproximadamente el 73 por ciento son alfabetos. Diez de las 81 personas desocupadas dijeron que terminaron por lo menos el bachillerato pero no encuentran trabajo. Es decir, que a pesar que su nivel académico es superior al promedio en el entorno rural, no hay oportunidades para su desempeño. Esto refuerza lo destacado en la introducción sobre el vínculo entre el entorno económico y las posibilidades ocupacionales donde, a pesar de un buen nivel de capital humano, estas personas no han podido encontrar trabajo. De hecho, sólo el 5 por ciento de los desocupados son de la opinión que alguien con por los menos el

¹¹ Katzman (1992) da una explicación referente al aumento del abandono de la familia por parte de los hombres, especialmente a raíz de la crisis económica sufrida por Latinoamérica durante la década de los ochenta. Entendiendo las familias desde una perspectiva de *familia ideal* -la familia nuclear con hombre proveedor y mujer reproductora- al verse frustrado su papel de proveedor en el hogar, el hombre pierde su autoridad. Este deterioro en su autoestima no es compensado por otros reconocimientos dentro del hogar. Katzman plantea que esto puede generar conflicto al interior de la familia, llegando hasta el abandono de la familia de parte del hombre. En un trabajo reciente a nivel centroamericano, se analizan las diferentes perspectivas teóricas sobre la familia y sus implicaciones. La investigación de campo en tres países en áreas populares urbanas se inclina hacia un entendimiento más complejo sobre las familias centroamericanas, especialmente en torno a *nuevos arreglos familiares*. Ver Cordero (1998.)

noveno grado podría encontrar trabajo bien remunerado cerca de su residencia; más del 75 por ciento son de la opinión que la persona tendría que irse a vivir a otra parte.

Los ocupados: Los 994 ocupados, que trabajaron por lo menos parte del tiempo en 1997 en el mercado de trabajo, son en su gran mayoría hombres (74 por ciento), principalmente jefes de hogar (63 por ciento) y, como es de esperar, entre las edades de 20 a 55 años (66 por ciento). En cuanto a indicadores educativos, aproximadamente una cuarta parte no han cursado ningún grado escolar y el 28 por ciento lograron apenas unos pocos grados del primer ciclo. Más del 75 por ciento de los ocupados tienen seis años de escolaridad o menos.

Sólo el 7 por ciento han estudiado hasta el bachillerato o más. Esta es una proporción inferior a la correspondiente a los desocupados, donde encontramos las personas con más educación que viven en la zona rural. Esto refuerza la idea que las oportunidades de empleo para las personas con más preparación son escasas en las zonas rurales. Esto puede desincentivar el interés entre los residentes de estas zonas en continuar con sus estudios o el no verlos como prioridad para sus hijos, perpetuando los bajos niveles académicos de las zonas rurales, los que no permiten el desarrollo de otros tipos de empleo con requerimientos de más destrezas y conocimientos.

Sin embargo, debemos analizar un poco más a fondo el tema para tratar de entender mejor la relación entre el empleo, el entorno y las capacidades de los trabajadores. En principio, hemos identificado dos grupos entre la población rural que está insertada en el mercado laboral:

- (a) los que trabajan *plenamente* en trabajos fuera de su hogar o parcela, denominados de *inserción plena*, y
- (b) los que pasan parte de su tiempo en el año laborando afuera y otra parte realizando actividades de sostenimiento económico de su hogar en su parcela o hogar, denominados de *inserción variable*.

2.2. Los miembros del mercado de trabajo de inserción plena

Este grupo de trabajadores está constituido por los que laboraron durante 1997 únicamente fuera de su

parcela familiar o de su casa. Este grupo representa el 63 por ciento de los 994 ocupados en el mercado laboral.

Aspectos sociodemográficos: El Cuadro 6 muestra el detalle sobre los indicadores sociodemográficos de las personas plenamente insertadas en el mercado de trabajo. En su mayoría son hombres. Los hombres en este grupo son un poco mayores que las mujeres. Alrededor de una quinta parte de estos trabajadores son jóvenes; es decir, tienen entre los 10 y 20 años de edad. La mayor parte de este grupo de ocupados no son jefes de hogar; sin embargo, se puede observar una diferencia importante entre los hombres y las mujeres. La gran mayoría de las mujeres que trabajaron no son jefes de hogar pero, entre los hombres, la mayoría sí lo son.¹²

En cuanto a los indicadores educativos, no hay diferencias entre los hombres y las mujeres de este grupo. Tanto la tasa de alfabetización como el promedio de años aprobados son prácticamente iguales entre los dos géneros. Al analizar el promedio de años cursados, notamos que es inferior al quinto grado de escolaridad, demostrando niveles muy pobres de educación formal. La mayoría no han terminado ni siquiera lo que es considerado como la educación básica.

En cuanto al acceso a la tierra, podemos observar que aproximadamente 4 de cada 10 personas que trabajan sólo en el mercado laboral no tienen ningún acceso a la tierra. Los que tienen algún terreno cuentan con parcelas pequeñas, casi todos con menos de media manzana por persona. El promedio de manzanas per cápita en los hogares parece ser superior para las mujeres, comparado con los hombres que están trabajando exclusivamente en el mercado laboral. A pesar de esta diferencia entre los hombres y las mujeres, los tamaños de los terrenos demuestran que estas personas están obligadas a buscar trabajo fuera, ya que no cuentan con propiedades suficientemente grandes para sostener a la familia.

¹² Estas mujeres tienden a ser principalmente hijas (el 54 por ciento de las mujeres ocupadas plenamente en el mercado laboral). Las cónyuges representan alrededor del 22 por ciento de las mujeres en esta categoría.

Cuadro 6
Características sociodemográficas de los
ocupados de inserción plena, 1997

Variable	Inserción plena		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	410	212	622	
Edad (promedio)	32.8	27.7	31.1	0.000
Grupos de edad (%)				0.003
10 - 14 años	5.6	6.6	5.9	
15 - 19 años	15.9	18.4	16.7	
20 - 29 años	28.2	39.6	32.3	
30 - 54 años	39.2	31.1	36.3	
55 años y más	11.0	4.3	8.7	
Posición en hogar (%)				0.000
Jefe	44.1	9.9	32.5	
No jefe	55.9	90.1	67.5	
Alfabetos (%)	78.8	77.8	78.5	0.784
Escolaridad (promedio)	4.5	4.6	4.5	0.733
Años de estudio aprobados (%)				0.566
Ninguno	22.0	18.9	20.9	
1 - 3	24.9	28.8	26.2	
4 - 6	27.1	24.1	26.0	
7 - 9	15.1	16.5	15.6	
10 - 12	7.8	6.1	7.2	
13 - más	2.0	3.0	2.4	
No sabe/no contestó	1.2	2.4	1.6	
Número de manzanas per cápita (promedio)	0.076	0.115	0.089	0.095
Número de manzanas per cápita (%)				0.001
Cero	46.8	33.5	42.3	
Menos de 0.1	36.6	38.2	37.1	
Entre 0.1 y menos de 0.5	13.2	23.6	16.7	
0.5 y más	3.4	4.7	3.9	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Inserción ocupacional: Los ocupados de inserción plena laboraron principalmente en un solo empleo. Sin embargo, hubo 54 personas que mantuvieron un segundo empleo y tres personas que trabajaron en tres empleos.¹³

La gran mayoría (cerca del 70 por ciento) trabajaron en el mismo municipio donde viven. Otro 10 por ciento trabajaron en un municipio aledaño. Aproximadamente uno de cada diez personas,

tanto las mujeres como los hombres, trabajaron en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS). Únicamente dos de los hombres trabajaron en un país vecino y son personas que viven cerca de las fronteras, facilitando su inserción en mercados laborales centroamericanos.

El área donde trabajan las personas es predominantemente rural y en trabajos relacionados con la agricultura (Cuadro 7). Esto predomina tanto entre los hombres como las mujeres, pero hay un sesgo mayor entre los hombres. Los resultados referentes a la rama de actividad muestran que la

¹³ El principal empleo fue determinado con base en las horas y semanas trabajadas, al igual el segundo y tercero. El análisis realizado se refiere al empleo principal.

Cuadro 7
Inserción de los ocupados de inserción plena, 1997

Variable	Inserción plena		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	408	212	620	
Lugar de trabajo (%)				0.002
Rural	71.8	58.5	67.3	
Pueblo más cercano	7.6	13.7	9.7	
Otra área urbana	20.6	27.8	23.1	
Tipo de lugar de trabajo (%)				0.000
Manufactura - artesanal	4.4	0.5	3.1	
Manufactura - industrializada	6.4	2.4	5.0	
Manufactura - maquila	0.5	7.1	2.7	
Otro no agropecuario	35.5	44.8	38.7	
Agropecuario (campo)	53.2	45.3	50.5	
Ramo de actividad (%)				0.000
Agricultura, ganadería y pesca	53.2	45.3	50.5	
Industria	11.5	10.8	11.3	
Electricidad, gas y agua	0.5	0.0	0.3	
Construcción	12.0	0.0	7.9	
Comercio por mayor, menor y restaurantes y hoteles	4.4	9.0	6.0	
Transporte y comunicaciones	4.9	0.0	3.2	
Establecimientos financieros	0.0	0.5	0.2	
Servicios	11.0	34.4	19.0	
Ejército/PNC	1.5	0.0	1.0	
Otros	1.0	0.0	0.6	
Tamaño de la empresa (%)				0.000
1 - 4 empleados	16.2	13.2	15.2	
5 - 9 empleados	7.8	4.2	6.6	
10 - 20 empleados	7.1	2.4	5.5	
21 - 29 empleados	6.6	3.3	5.5	
100 ó más empleados	4.9	6.6	5.5	
Hogares con servicio doméstico	1.0	22.6	8.4	
No especificó (no agrícola)	4.9	2.4	4.0	
Fincas o haciendas	51.5	45.3	49.4	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

mayoría de los hombres están insertados en actividades de tipo agropecuario. Los que no están insertados en labores del campo muestran una inserción diversificada en diferentes actividades. Los hombres trabajan en las ramas de la industria, la construcción y los servicios, en iguales proporciones. Sin embargo, hay diferencias importantes en tanto a su escolaridad: los

trabajadores de la construcción tienen los peores indicadores escolares (menos del tercer grado) y los trabajadores en servicios tienen promedios de escolaridad de octavo grado.

Las mujeres, quienes trabajan principalmente en trabajos agropecuarios, también están insertadas en otras ramas. Sin embargo, su inserción es menos diversificada en comparación con los

Cuadro 8
Remuneración de los ocupados de inserción plena, 1997

Variable	Inserción plena		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	408	212	620	
Categoría ocupacional (%)				0.228
Asalariado permanente	45.6	40.6	43.9	
Asalariado temporal	47.8	51.9	49.2	
Aprendiz	2.0	0.5	1.5	
Cooperativista	0.2	0.0	0.2	
Trabajador no remunerado	1.7	2.4	1.9	
Cuenta propia	2.2	4.7	3.1	
Patrón	0.5	0.0	0.3	
Jornada diaria (promedio)	8.1	8.2	8.1	0.694
Horas semanales (promedio)	47.4	47.9	47.6	0.687
Número de semanas en el año (promedio)	38.5	30.1	35.6	0.000
Remuneración anual en colones (promedio) a/	11,251	6,710	9,698	0.000
Remuneración mensual en colones (promedio)	1,180	839	1,064	0.000
Porcentaje de este sueldo sobre el total del ingreso familiar (porcentaje promedio)	42.9	23.7	36.6	0.000
Pobreza (%)				0.206
No pobres	39.0	41.0	39.7	
Pobreza relativa	32.1	25.5	29.8	
Pobreza extrema	28.9	33.5	30.5	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

a/: Con base en meses trabajados

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

hombres. Entre las mujeres predominan los servicios, específicamente el servicio doméstico, donde su nivel de escolaridad no es tan importante. Esto explica en parte su mayor inserción en lugares urbanos. Hay un pequeño grupo de mujeres que trabajan en la maquila, donde están las mujeres con mayor formación educativa (un promedio de sexto grado), y unas que trabajan en el comercio. En cuanto a tamaño de empresa, lo que predomina son las microempresas. Este rasgo se encuentra tanto entre los hombres como las mujeres.

De los que están trabajando en fincas o haciendas, el 38 por ciento laboran en lugares con menos de 20 manzanas; otro grupo de igual proporción trabaja en fincas más grandes, entre 21 y 100 manzanas de terreno, y el resto en haciendas grandes. Es decir, que los que están plenamente insertados en actividades agropecuarias trabajan en fincas medianas. Su nivel académico siempre es muy bajo (menos del cuarto grado).

Remuneración: El Cuadro 8 presenta algunos detalles sobre aspectos de la remuneración de las personas de inserción plena en el mercado laboral. En primer lugar, la mayoría trabajan temporalmente, lo cual corresponde con la observación sobre su inserción en trabajos agropecuarios. El otro grupo principal corresponde a los asalariados permanentes. La categoría ocupacional es importante no sólo en relación con la remuneración y estabilidad laboral sino también en torno a la cobertura médica.

El 18 por ciento de los hombres y el 15 por ciento de las mujeres están cubiertas por el seguro social.¹⁴ Sin embargo, la gran mayoría de personas (el 79 por ciento de los hombres y el 85 por ciento de las mujeres) no cuentan con ningún tipo de respaldo médico. Lo que esto indica es que, a

¹⁴ Mientras que esta cobertura en el ISSS puede ser el resultado de la cobertura del cónyuge, este dato nos da una idea de la proporción de personas que están incluidas en el sistema de seguro médico más importante del país.

pesar de que una proporción considerable de los ocupados del mercado laboral están trabajando permanentemente, no reciben estos beneficios mínimos que la ley les da.

En cuanto a horas trabajadas, ni la jornada diaria ni la semanal muestran grandes diferencias entre los hombres y las mujeres. Al observar el número de semanas trabajadas durante el año, sin embargo, notamos que los hombres están ocupados durante más semanas que las mujeres. Hay diferencias importantes también por la rama de inserción. Los trabajadores agropecuarios trabajan menos semanas que los demás. Los hombres que trabajaron en la construcción están ocupados sólo el 60 por ciento del año, comparados con los hombres que trabajan en la rama de servicios, comercio o industria, donde trabajan entre 45 y 49 semanas del año.

Las mujeres que trabajan en la agricultura sólo están ocupadas durante una cuarta parte del año. Las mujeres en el comercio trabajan casi todo el año (más de 47 semanas, en promedio) mientras que las de industria y servicios trabajan entre 41 y 42 semanas al año.

Además de la diferencia en cuanto a los tiempos de ocupación, las mujeres reciben aproximadamente 340 colones mensuales menos que los hombres. El impacto acumulado en el año de esta diferencia resulta en que los hombres ganan casi el doble que las mujeres. Esto implica que el hogar depende en mayor medida de los ingresos generados por los hombres que por las mujeres, donde los sueldos de las mujeres son más bien complementarios.

De cualquier forma, el promedio mensual de remuneración aun para los hombres es inferior al salario mínimo urbano de 1,260 colones mensuales.¹⁵ Esto se debe en gran medida a que los hombres están insertados predominantemente en el sector agropecuario, donde perciben casi la mitad del salario de la rama que le sigue, la construcción. La rama de mayor remuneración es la electricidad, gas y agua, donde los dos hombres que trabajaron en esa rama ganan un promedio de 7,000 colones mensuales. Estos son seguidos por los que trabajan en comercio, quienes ganan un

promedio de 2,900 colones mensuales. Los demás oscilan entre 1,500 y 1,900 colones mensuales.

Las mujeres en cada sector ganan menos mensualmente que los hombres, empezando con el segmento agropecuario, donde las mujeres ganan alrededor de la mitad del salario mínimo urbano y como dos tercios del salario mínimo rural. Las mujeres que trabajan en comercio perciben unos doscientos colones más (860 colones); las de servicio reciben casi 1,000 colones y las de industria llegan casi a los 1,200 colones mensuales.

Además del sueldo, en algunas ocupaciones hay beneficios no monetarios. Esto podría ser importante para los hogares rurales, ya que estos beneficios pueden aliviar algunos de sus gastos. Las mujeres tienden a recibir beneficios adicionales en mayor porcentaje que los hombres (el 29 y el 16 por ciento, respectivamente). Específicamente, las mujeres reciben comida y hospedaje; esto corresponde a su inserción en el servicio doméstico. En alguna forma esto puede ayudar a compensar los bajos sueldos que perciben algunas de las mujeres, aunque no necesariamente ayuda a los otros miembros de su hogar. Sin embargo, hay que destacar que la gran mayoría no recibe ningún apoyo adicional fuera de su salario.

Todo esto nos lleva a considerar que aproximadamente el 60 por ciento de estas personas se encuentran en situación de pobreza o pobreza extrema (Cuadro 8).¹⁶ No hay diferencias estadísticamente significativas entre los hombres y las mujeres. En general, encontramos que aproximadamente el 40 por ciento de estos trabajadores pertenecen a un hogar no pobre y que hay aproximadamente iguales proporciones de pobres y pobres extremos. Con la mayoría insertados en trabajos agropecuarios, trabajando sólo una parte del año y recibiendo bajos salarios, no nos debe sorprender este resultado. De hecho, el 72 por ciento de los que se encuentran en pobreza extrema trabajan en el sector agropecuario.

¹⁵ Para los trabajadores agrícolas, el salario mínimo es de 900 colones mensuales ó 30 colones diarios más el séptimo día.

¹⁶ Para el cálculo de la pobreza se utilizó la cantidad de 6.24 colones por día por persona, la cifra utilizada por la Dirección General de Estadística y Censos de El Salvador en 1997. Se multiplicó 6.24 colones por 365 días para llegar a la línea de pobreza extrema anual per cápita. Luego, esta cantidad fue multiplicada por el número de personas de cada hogar, llegando al ingreso mínimo necesario para que el hogar no se encuentre en pobreza extrema. Para calcular la línea de pobreza relativa, se aplicó una multiplicación por dos. Estas cifras fueron comparadas con las que fueron calculadas como ingreso anual de la familia y luego los individuos se distribuyeron según su categoría.

2.3. Los ocupados de inserción variable

El otro grupo de personas en el mercado laboral son quienes combinan la venta de su fuerza laboral con actividades generadoras de ingresos en su parcela o casa. Estos representan el 37 por ciento de la población rural que estamos analizando.

Los ocupados de inserción variable son en su gran mayoría hombres (Cuadro 9). Los hombres en este grupo son mayores que las mujeres. Entre las pocas mujeres en este grupo, hay mayor presencia de mujeres jóvenes. Además, hay una proporción mucho mayor de jefes entre los hombres. La presencia de mujeres jefes de hogar es menor al 5 por ciento.

En tanto a los indicadores educativos, no hay diferencia entre los dos grupos por género. Lo que se destaca de nuevo es el bajo nivel de educación, un rasgo común entre la población rural. El promedio de grados aprobados es inferior al cuarto -aún menor que para los miembros de inserción plena en el mercado laboral.

En cuanto al acceso a la tierra, notamos que no hay diferencias entre los hombres y las mujeres. El promedio de tierra per cápita de las mujeres es levemente superior que el de los hombres. En general, se observa que más del 80 por ciento de los miembros de inserción variable tienen entre 0.1 de manzana hasta media manzana per cápita disponible. De hecho, el grupo que no tiene acceso

Cuadro 9
Características sociodemográficas de los ocupados de inserción variable, 1997

Variable	Inserción variable		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	327	43	370	
Edad (promedio)	34.2	28.2	33.5	0.021
Grupos de edad (%)				0.078
10 - 14 años	4.9	11.6	5.7	
15 - 19 años	19.3	30.2	20.5	
20 - 29 años	22.6	16.3	21.9	
30 - 54 años	29.8	37.2	39.5	
55 años y más	13.5	4.7	12.4	
Posición en hogar (%)				0.000
Jefe	49.5	4.7	44.3	
No jefe	50.5	95.3	55.7	
Alfabetos (%)	74.9	72.1	74.6	0.689
Escolaridad (promedio)	3.3	3.9	3.4	0.227
Años de estudio aprobados (%)				0.492
Ninguno	27.5	23.3	27.0	
1 - 3	30.0	30.2	30.0	
4 - 6	27.2	20.9	26.5	
7 - 9	10.7	20.9	11.9	
10 - 12	2.8	4.7	3.0	
13 - más	0.9	0.0	0.8	
No sabe/no contestó	0.9	0.0	0.8	
Número de manzanas per cápita (promedio)	0.29	0.39	0.27	0.159
Número de manzanas per cápita (%)				0.159
Cero	4.3	9.3	4.9	
Menos de 0.1	40.4	51.2	41.6	
Entre 0.1 y menos de 0.5	43.1	27.9	41.4	
0.5 y más	12.2	11.6	12.2	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Cuadro 10
Inserción de los ocupados de inserción variable, 1997

Variable	Inserción variable		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	327	43	370	
Lugar de trabajo (%)				0.019
Rural	87.2	79.1	86.2	
Pueblo más cercano	7.6	4.7	7.3	
Otra área urbana	5.2	16.3	6.5	
Tipo de lugar de trabajo (%)				0.042
Manufactura - artesanal	1.8	2.3	1.9	
Manufactura - industrializada	2.1	0.0	1.9	
Manufactura - maquila	0.3	4.7	0.8	
Otro no agropecuario	23.2	20.9	23.0	
Agropecuario (campo)	72.5	72.1	72.4	
Rama de actividad (%)				0.000
Agricultura, ganadería y pesca	72.5	72.1	72.4	
Industria	4.3	9.3	4.9	
Electricidad, gas y agua	1.5	0.0	1.4	
Construcción	13.8	0	12.2	
Comercio por mayor, menor y restaurantes y hoteles	1.5	11.6	2.7	
Transporte y comunicaciones	3.4	0.0	3.0	
Establecimientos financieros	0.0	0.0	0.0	
Servicios	2.1	7.0	2.7	
Ejército/PNC	0.0	0.0	0.0	
Otros	0.9	0.0	0.8	
Tamaño de empresa (%)				0.009
1 - 4 empleados	12.5	7.0	11.9	
5 - 9 empleados	3.1	4.7	3.2	
10 - 20 empleados	3.7	7.0	4.1	
21 - 29 empleados	3.4	2.3	3.2	
100 ó más empleados	2.4	2.3	2.4	
Hogares con servicios doméstico	0.0	4.7	0.5	
No específico (no agrícola)	2.8	0.0	2.4	
Fincas o haciendas	72.2	72.1	72.2	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

a la tierra es pequeño y resulta más del doble para las mujeres que para los hombres. Esto supone que la otra actividad laboral que realizan estas personas de inserción variable es de tipo doméstico mercantil en la casa.

Inserción ocupacional: Los indicadores de inserción ocupacional de los trabajadores de inserción variable muestran una fuerte relación con el sector agropecuario, tanto para los hombres como para

las mujeres. En general, los mercados laborales siempre están en el área rural, en la rama agropecuaria y en haciendas o fincas. De los que trabajan en fincas, el 42 por ciento lo hacen en fincas con hasta 10 manzanas de terreno; otro 10 por ciento en fincas cuyo tamaño es entre 11 y 20 manzanas. Una tercera parte trabajan en fincas entre 21 y 100 manzanas y el resto (aproximadamente el 17 por ciento) laboran en fincas grandes con más de 100 manzanas. Se puede decir que la

mayoría de los trabajadores de inserción variable siguen laborando en la tierra y principalmente para otros agricultores pequeños. Además de esto, sólo 13 hombres y 10 mujeres fueron a trabajar en la corta de café. Mientras que para los hombres éste no es un dato notable, la cosecha de café representa alrededor de la cuarta parte del trabajo de las mujeres.

Hay un poco más de mujeres empleadas en zonas urbanas comparadas con los hombres. Las otras actividades de las mujeres que no laboran en la agricultura se concentran en sólo tres ramas: industria y, de ésta, principalmente la maquila, seguida por actividades artesanales, los servicios, donde un poco más que la mitad son servicio doméstico, y comercio.

Los hombres que no trabajan en tareas agrícolas, observamos que están más dispersos en otras actividades económicas comparado con las mujeres. Es interesante notar que hay un grupo importante que trabajan en la construcción. El

tamaño de las empresas donde trabajan es predominantemente micro.

Remuneración: En tanto a la remuneración de los miembros de inserción variable, lo que se destaca es la precariedad (Cuadro 11). En primer lugar, tanto los hombres como las mujeres están empleados principalmente como asalariados temporales; hay un pequeño pero importante grupo de personas que trabajan como asalariados permanentes. Entre las mujeres, el grupo que sigue son las que trabajan por cuenta propia.

El promedio de la jornada diaria y semanal no muestra diferencias ni horarios muy pesados entre los hombres y las mujeres de inserción variable. Sólo aproximadamente el 12 por ciento trabajaron más de 8 horas diarias. Tampoco son muchas las semanas en el año en que la persona está dedicada a su trabajo en el mercado laboral. Los hombres trabajan un poco menos que la mitad del año en su principal empleo en los mercados

Cuadro 11
Remuneración de los ocupados de inserción variable, 1997

Variable	Inserción variable		Total	P*
	Hombre	Mujer		
Número	327	43	370	
Categoría ocupacional (%)				0.476
Asalariado permanente	14.7	18.6	15.1	
Asalariado temporal	80.7	72.1	79.7	
Aprendiz	0.3	0.0	0.3	
Cooperativista	0.3	0.0	0.3	
Trabajador no remunerado	1.5	2.3	1.6	
Cuenta propia	1.8	7.0	2.4	
Patrón	0.6	0.0	0.5	
Jornada diaria (promedio)	7.7	7.6	7.6	0.770
Horas semanales (promedio)	42.0	42.3	42.0	0.879
Número de semanas en el año (promedio)	23.8	18.1	23.1	0.027
Remuneración anual en colones (promedio) a/	5,313	3,858	5,144	0.142
Remuneración mensual en colones (promedio)	883	835	878	0.575
Porcentaje de este sueldo sobre el total del ingreso familiar (porcentaje promedio)	30.9	14.8	29.0	0.001
Pobreza (%)				0.004
No pobres	20.5	41.9	23.0	
Pobreza relativa	31.5	30.2	31.4	
Pobreza extrema	48.0	27.9	45.7	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

a/: Con base en meses trabajados

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

laborales, mientras que las mujeres sólo alcanzan a vender su fuerza de trabajo alrededor de cuatro meses y medio en los mercados. Los trabajadores agropecuarios trabajan un promedio de 20 semanas al año; los trabajadores de construcción trabajan menos de 24 semanas. Los demás están empleados durante por lo menos 30 semanas en el año.

La remuneración recibida por su labor no muestra diferencias significativas entre los hombres y las mujeres de inserción variable. Sus ingresos mensuales durante los meses que trabajan son alrededor del 70 por ciento del salario mínimo urbano. El 95 por ciento de los trabajadores agrícolas ganan entre 660 y 740 colones mensuales; es decir, menos que el salario mínimo rural. El promedio más alto es 1,400 colones, para los que están insertados en la rama de transporte. Como trabajan sólo parte del año en el mercado laboral, su sueldo total es muy bajo. Esto obviamente tiene consecuencias en cuanto a la proporción que este sueldo representa en el ingreso total de hogar. Para los hombres es apenas una tercera parte del ingreso total del hogar; para las mujeres ni siquiera llega al 15 por ciento.

En cuanto a otros beneficios, más del 80 por ciento de los miembros de inserción variable no han recibido ninguna compensación adicional. De los pocos que recibieron algo, era principalmente comida, una casa en la propiedad y/o transporte (en particular para las mujeres). En términos de cobertura médica, más del 90 por ciento no cuentan con ningún respaldo médico. A pesar que hay un pequeño grupo de asalariados permanentes, apenas el 6 por ciento de los hombres y el 2 por ciento de las mujeres están inscritos en el seguro social.

Los indicadores de pobreza muestran diferencias significativas entre los hombres y las mujeres. Las tasas de pobreza relativa son semejantes, pero la diferencia principal es en torno a la pobreza extrema, donde casi la mitad de los hombres se encuentran en hogares donde no hay un ingreso suficiente para comprar la canasta básica alimenticia para la familia. De los que se encuentran en situación de pobreza extrema, el 87 por ciento tienen en trabajos agropecuarios. Este es el sector de peor remuneración y peores indicadores educativos, reflejando también los peores resultados en términos de pobreza.

2.4. Resumen de las características de los miembros del mercado laboral de inserción plena y de inserción variable

El cuadro de resumen (Cuadro 12) destaca las principales características de estos dos grupos de personas que trabajan en el mercado laboral de la zona rural. En primer lugar, resalta el hecho que son muchas más las mujeres de inserción plena comparadas con la relativamente poca presencia de mujeres de inserción variable. Se supone que muchas mujeres ya cuentan con múltiples tareas domésticas y combinar actividades laborales con trabajo tanto del hogar o la parcela y un trabajo adicional en el mercado laboral implica una carga extrema. Por esto podemos ver que el número de semanas de trabajo de estas mujeres, en particular, es bastante inferior al de los hombres y al de las mujeres de inserción plena.

Cuadro 12
Resumen de las características de los miembros del mercado laboral de inserción plena e inserción variable, 1997

Características	Inserción	
	Plena	Variable
Sociodemográficas		
% mujeres	34.1	11.6
Promedio escolaridad	4.5	3.4
Promedio de manzanas per cápita	0.09	0.27
Inserción laboral		
% agropecuaria	50.5	72.4
Remuneración		
% asalariado permanente	43.9	15.1
Promedio semanas trabajadas	35.6	23.1
Promedio salario mensual	1,064	878
% ingreso total familiar	36.6	29.0
% en pobreza extrema	30.5	45.7

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

También hay un nivel educativo un poco superior entre los ocupados de inserción plena, aunque la diferencia es un año. Los menores niveles educativos se encuentran entre los que están en el sector agropecuario.

Uno de los factores importantes para determinar si las personas se ocupan sólo en el trabajo fuera del

hogar está relacionado con su acceso a la tierra. La cantidad de tierra per cápita en los hogares con personas que trabajan parcialmente en el mercado laboral es tres veces la de los de inserción plena; este último grupo también muestra una proporción relativamente alta de personas que no tienen acceso alguno a la tierra.

Como hemos destacado, siempre hay una alta vinculación con actividades agropecuarias, pero esto es más frecuente en el caso de los trabajadores de inserción variable. Esta inserción en lo agropecuario tiene un impacto importante en la remuneración, donde la proporción de asalariados permanentes es mucho mayor entre los de inserción plena comparados con los de inserción variable. Esto está también relacionado con el número de semanas en el año que la persona trabaja en su empleo principal, mostrando más permanencia el primer grupo. El sueldo mensual de los ocupados de inserción plena es aproximadamente 200 colones mayor que para los de inserción variable. Las familias de los de inserción plena dependen en mayor medida de este salario recibido. Todo esto repercute en la pobreza, donde podemos observar que la tasa de pobreza extrema es mucho mayor en el caso de los ocupados de inserción variable.

Mientras los ocupados de inserción plena tienen trabajos más diversos, con mayor participación de

las mujeres y un poco más estables, los trabajadores de inserción variable buscan complementar sus ingresos generados en actividades en su parcela o en su hogar con la venta de su mano de obra. Esto significa que sus actividades en el mercado laboral son principalmente temporales y en su gran mayoría vinculadas con las actividades agropecuarias cerca de su residencia. Sin embargo, esto parece ponerlos en una posición más vulnerable, ya que tienen tasas de pobreza mucho más altas que las personas de inserción completa. Todo esto está vinculado con el sector agropecuario, donde hemos encontrado los trabajadores con menos capital humano y menor remuneración y estabilidad laboral. Las ramas donde hemos encontrado situaciones mejores son las de servicios, industria y comercio, donde los indicadores educativos son levemente superiores, al igual que la remuneración y la estabilidad laboral.

Hemos observado el peso de la inserción agropecuaria para los trabajadores de las zonas rurales, pero de los datos reportados se infiere que hay otros nichos de inserción laboral. A continuación, analizamos más a fondo las diferencias entre tipos de inserción en el mercado laboral, enfocándonos en los submercados predominantes.

3. LA SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO DE LA POBLACIÓN RURAL

Muchas de las diferencias de salarios observadas en la población ocupada pueden ser explicadas como reflejo de la productividad asociada a ciertas características personales de los individuos (educación formal, habilidades naturales y experiencia en el trabajo). No podemos ignorar, sin embargo, que la productividad laboral es una función de la dotación de capital por unidad de trabajo, del grado de progreso tecnológico incorporado en los medios de producción y de las formas de organización empresarial, de manera que puede decirse que a cada puesto de trabajo se asocia un nivel mínimo de productividad diferenciado de acuerdo con factores tecnológicos.

En este sentido, cuando asumimos la existencia de sectores o segmentos en la estructura ocupacional a la que pueden acceder los trabajadores rurales, únicamente queremos hacer un reconocimiento explícito de esta heterogeneidad productiva y de la existencia de diferentes submercados de trabajo. A estos submercados no acceden con igual facilidad todos los trabajadores; además, estos submercados se caracterizan por presentar diferencias en materia de estructura ocupacional y remuneraciones.¹⁷

Las características principales de un mercado de trabajo segmentado para una población laboral determinada son las siguientes:¹⁸

- Se configuran diferentes tipos de trabajadores, quienes al laborar en condiciones diferentes, tienden a reproducirse como grupos con un status laboral bastante homogéneo,

¹⁷ La idea que los mercados de trabajo no son homogéneos -incluso para individuos con características personales básicamente similares- tiene su fundamento en dos enfoques. El primero, sustenta su explicación en la *heterogeneidad* de la estructura productiva de las economías de industrialización tardía y en el excedente estructural de mano de obra de las mismas, de forma que ni los puestos de trabajo son homogéneos ni los individuos tienen iguales posibilidades de ocuparlos. El otro enfoque, sobre la *segmentación* de los mercados de trabajo, postula la existencia de estructuras ocupacionales diferenciadas y estratificadas que generan desigualdad salarial entre trabajadores, con características iguales o similares, fundamentalmente por factores de discriminación étnica, social o de género. En ambos enfoques, la movilidad laboral es limitada entre los submercados y los subconjuntos de trabajadores. Para el enfoque tecno-estructuralista ver PREALC 1985. Los enfoques de segmentación han sido expuestos por Reich, Gordon y Edwards (1973).

¹⁸ La caracterización se basa fundamentalmente en la propuesta por Klein y Uthoff (1988) para explicar el mercado heterogéneo de trabajo.

desarrollando actitudes y capacidades laborales que los distinguen entre sí.

- Hay escasa movilidad laboral de la fuerza de trabajo entre los distintos segmentos, fundamentalmente porque las *credenciales* requeridas para ingresar a los segmentos son diferentes. Estas *credenciales* pueden variar desde la formación escolar requerida hasta los lugares de nacimiento y residencia de los individuos.
- Hay estratificación del mercado de trabajo; es decir, hay marcadas diferencias en las relaciones obrero-patronales, la estabilidad de los puestos de trabajo, las condiciones laborales, etc., originadas fundamentalmente en las características de las estructuras empresariales y ocupacionales.

Considerar la segmentación de los mercados de trabajo es importante no sólo para constatar diferencias en las relaciones laborales internas a cada segmento, sino también porque la inserción a uno u otro segmento abre o cierra oportunidades para la población rural trabajadora pues, como señalan Klein y Uthoff, "... Aún más, intergeneracionalmente, el origen familiar y social de los futuros trabajadores está fuertemente condicionado por la posición ocupacional actual de los receptores principales de ingreso de su familia, limitándose el desarrollo de credenciales propias para la movilidad, transfiriendo así la vulnerabilidad a los problemas de empleo" (1988, p. 44).

En este sentido, y partiendo del hecho que los submercados de trabajo presentan *barreras de entrada* en términos de las habilidades y formaciones requeridas, los submercados mantienen relaciones laborales diferenciadas y sus diferentes estructuras empresariales o institucionales se manifiestan en estructuras de promoción y remuneración disímiles. Hemos considerado la existencia de cuatro segmentos:

- (a) agrícola global
- (b) público
- (c) privado formal, y
- (d) privado informal.¹⁹

¹⁹ El segmento *privado informal* es entendido en un sentido más amplio que el tradicional empleo autocreado y el empleo en establecimientos de menos de cinco ocupados. Incluye a los trabajadores en servicio doméstico, ya que en la muestra hay 54 residentes rurales que laboran en esta actividad, que no puede ser aislada propiamente como un submercado laboral.

Cuadro 13
Características de un mercado laboral segmentado

	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal
Nivel de prestaciones laborales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prácticamente inexistentes a pesar del Código Laboral ✓ No seguridad social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestaciones de acuerdo con el Código Laboral ✓ Adicionales a la ley, caso monopolios públicos ✓ Seguridad social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestaciones de Acuerdo con el Código Laboral ✓ Adicionales a la ley, caso empresa grande ✓ Seguridad social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inexistentes ✓ No seguridad social
Movilidad laboral intersectorial/ intrafirma	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta movilidad intersectorial ✓ Inexistente movilidad intrafirma 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Baja movilidad intersectorial ✓ Movilidad intrafirma regulada 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Movilidad intersectorial media ✓ Movilidad intrafirma regulada 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta movilidad intersectorial ✓ Inexistente movilidad intrafirma
Relación empleado-patrón	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relación contractual predominantemente personal ✓ Alta flexibilidad laboral en materia contratación - despido 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relación contractual legal ✓ Rigidez laboral en materia de contratación - despido 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relación contractual legal ✓ Baja flexibilidad laboral en materia contratación - despido 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relación contractual predominantemente personal ✓ Alta flexibilidad laboral en materia contratación - despido
Estructura salarial	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Salario mínimo legal ✓ En función de oferta y demanda de trabajo a/ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estructura salarial en función de puesto de trabajo ✓ Considera formación escolar ✓ Considera costo de vida 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Base mínimo legal ✓ La estructura de salarios toma en consideración: educación, experiencia y rendimiento ✓ Algunos salarios incorporan <i>rentas monopólicas</i> de la posición empresa en mercado de bienes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Salarios en función de oferta y demanda de mano de obra ✓ El salario considera y premia experiencia
Credenciales básicas de acceso	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ninguna 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Escolaridad básica ✓ No mayores de 35 años 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Escolaridad básica b/ ✓ No mayores de 35 años ✓ Habilidades especializadas c/ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ninguna d/
Condiciones laborales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ninguna estabilidad laboral ✓ Ninguna organización laboral 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta estabilidad laboral ✓ Asociaciones laborales ✓ Movilidad laboral ascendente limitada 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estabilidad laboral aceptable ✓ Movilidad laboral ascendente aceptable 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Baja estabilidad laboral ✓ Limitada movilidad laboral ascendente

a/ Fundamentalmente para actividades de recolección y trabajo temporal.

b/ En general, noveno grado para producción; bachillerato para ventas y universidad para trabajo de *cuello blanco*.

c/ Fundamentalmente para servicios y área de ventas.

d/ Experiencia y habilidad específicas para asalariados permanentes y patrono.

FUENTE: Elaboración propia

Cuadro 14
Características sociodemográficas por segmento ocupacional, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número	581	63	143	174	961	
Sexo (%)						0.000
Masculino	78.1	80.9	75.5	56.3	74.0	
Femenino	21.9	19.1	24.5	43.7	26.0	
Edad (promedio)	31.3	37.1	31.3	33.4	32.1	0.001
Grupos de edad (%)						0.000
10 - 14 años	9.5	0.0	0.7	1.2	6.0	
15 - 19 años	22.7	3.2	13.3	11.5	18.0	
20 - 29 años	22.6	31.8	42.7	33.9	28.2	
30 - 54 años	33.9	55.6	37.1	44.3	37.7	
55 años y más	11.4	9.5	6.3	9.2	10.1	
Alfabetos (%)	69.2	95.2	94.4	81.6	76.9	0.000
Escolaridad promedio	3.3	7.7	5.8	3.9	4.1	0.000
Años de estudio aprobados (%)						0.000
Ninguno	29.6	7.9	9.1	20.9	23.5	
1 - 3	29.1	17.5	21.7	31.0	27.6	
4 - 6	23.9	20.6	32.9	29.3	26.0	
7 - 9	12.6	25.4	20.9	10.9	14.4	
10 - 12	3.6	11.1	12.6	4.6	5.6	
13 - más	0.2	17.5	2.8	1.2	1.9	
No sabe/no contestó	1.0	0.0	0.0	2.3	1.0	
Posición en hogar (%)						0.147
Jefe	34.8	50.8	41.3	37.9	37.4	
Cónyuge	6.7	6.4	3.5	10.3	6.9	
Hijo/a	48.2	34.9	45.5	42.5	45.9	
Otro	10.3	7.9	9.8	9.2	9.9	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

3.1. Las principales características sociodemográficas de los submercados

Al hacer una primera aproximación en términos de las características sociodemográficas de la mano de obra incorporada a los distintos segmentos, encontramos que los datos revelan diferencias interesantes (Cuadro 14). En primer lugar, hay diferencias importantes en cuanto al género predominante en el conjunto de la mano de obra de los segmentos agrícola, público y privado formal. El privado informal cuenta con la mayor proporción de mujeres (44 por ciento) entre los distintos segmentos. Esta distribución no debe sorprendernos, ya que este segmento, por no presentar barreras de

entrada, se ha caracterizado por el predominio de ocupaciones autocreadas y recibe la fuerza de trabajo secundaria de los hogares y facilita, por sus estructuras ocupacionales poco reglamentadas, una *explotación económica* de las habilidades adquiridas por las mujeres en las tareas de reproducción doméstica.

En cambio, la población laboral femenina disminuye a cerca de una quinta parte de los ocupados en los segmentos con ocupaciones más asociadas a destrezas manuales basadas en la fuerza corporal o a conocimientos productivos propios de las economías campesinas patriarcales (agrícola global). En los otros dos segmentos, que normalmente presentan estructuras de empleo con una proporción

más alta de ocupaciones de *cuello blanco*²⁰, la menor proporción de mujeres debe responder a dos factores: el bajo nivel educativo de la fuerza de trabajo rural y la poca diversificación del tipo de estructuras empresariales e institucionales en los entornos rurales.²¹

En relación con la edad de la fuerza de trabajo de los distintos segmentos, no hay grandes diferencias. Sin embargo, hay que resaltar que la casi totalidad (95 por ciento) de los trabajadores infantiles (10-14 años) tienen como puerta de entrada al mundo del trabajo al sector agrícola, con lo cual sus oportunidades de traslado a otros submercados laborales se limitan. Para el caso de los adolescentes, se observa una distribución más balanceada entre los segmentos privado formal, privado informal y agrícola global.

Sin embargo, todavía hay predominio del último segmento como receptor de la fuerza de trabajo joven (recibe el 76 por ciento del total de trabajadores de esa edad) y parecería, por la escolaridad promedio de cada subconjunto de trabajadores, que las inserciones a muy temprana edad son definitivas y marcan las trayectorias futuras de los trabajadores.²² Las dos estructuras de empleo con trabajadores de mayor edad son el segmento público y el privado informal, siendo además el primero, el submercado en que la proporción de trabajadores jóvenes es insignificante.

A pesar que la dotación de servicios educativos básicos es relativamente aceptable en los entornos residenciales de los entrevistados, la pobreza de los hogares rurales parecería influir en la demanda privada de educación y en el hecho que la mayoría de la población ocupada residente en los espacios

rurales mantenga niveles educativos extremadamente bajos, en general apenas superiores (en promedio) al logro del primer ciclo de educación básica. Para la totalidad de la población rural ocupada, el promedio de logro educativo es 4 años aprobados y la tasa de analfabetismo es cercana al 25 por ciento.

Considerando que más de tres cuartas partes de la población ocupada entrevistada realiza sus actividades laborales en la zona rural o en el pueblo más cercano y además que el 60 por ciento trabaja en actividades agrícolas que no demandan ninguna credencial educativa para superar la *barrera* de entrada a dicho mercado, la baja escolaridad encontrada guarda correspondencia con la estructura de empleo predominante en las zonas rurales. Así, del total de los ocupados sin ningún grado de escolaridad aprobado, el 76 por ciento se concentra en el submercado agrícola global y en segundo lugar (16 por ciento) se ocupa en el segmento privado informal.

En cambio, cuando se considera a los pocos ocupados con más de 13 años de escolaridad aprobados, la proporción del segmento agrícola global en el total es apenas 6 por ciento; en este caso, el conjunto se distribuye entre el submercado público (61 por ciento) y el privado formal (22 por ciento). No obstante lo anterior, las pocas oportunidades existentes para la mano de obra más educada se pueden apreciar en el Cuadro 15. Este cuadro muestra la distribución de la población ocupada por nivel educativo entre los diferentes submercados.

En general, se observa que para la mayoría de los ocupados con hasta tercer ciclo de educación básica aprobado (noveno grado), el mercado agrícola global sigue siendo el principal receptor de la mano de obra. Como los sueldos recibidos en estas actividades son bajos, éstos afectan las expectativas de rendimiento de la inversión en educación por parte de los hogares, ya que la poca diversificación de la estructura ocupacional tiende a desestimular la formación y la baja formación limita la inserción en submercados con mayores requerimientos.²³

²⁰ En general se denominan ocupaciones de "cuello blanco" a las vinculadas con tareas administrativas, de organización, ventas y dirección.

²¹ Sin embargo, es necesario aclarar que cuando se subdivide al conjunto de trabajadores del privado informal entre los ocupados en servicios domésticos y otras ocupaciones mercantiles de tipo informal, estos últimos guardan la misma proporción masculino-femenino de los otros segmentos y, por tanto, el mayor peso de las mujeres en este sector es explicado por el peso de las ocupaciones domésticas, en las cuales un poco más del 90 por ciento son desarrolladas por mujeres.

²² No hay datos sobre historias laborales, pero se puede asumir que alguien que ingresa con un rango de edad comprendido entre los 10 y los 15 años al submercado de trabajo agrícola, abandonando la escuela, tiene muy pocas posibilidades de emigrar con éxito a otro submercado que no sea el privado informal, sobre todo a partir del hecho que el Estado comienza a dejar de ser el gran ejecutor de obras públicas y la antigua migración campo-ciudad ha dado como resultado una grande y nueva generación de trabajadores urbanos.

²³ En general, las expectativas de rendimiento de la educación que se forman los individuos o los hogares en tanto unidades de decisión suelen estar fuertemente afectadas por el conocimiento de las estructuras salariales predominantes y las credenciales básicas de acceso; es decir, por los salarios iniciales de ingreso a las estructuras predominantes en su entorno social y residencial.

Cuadro 15
Indicadores educativos por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Años de estudio aprobados (%)						0.000
Ninguno	76.1	2.2	5.8	15.9	100.0	
1 - 3	63.8	4.2	11.7	20.4	100.0	
4 - 6	55.6	5.2	18.8	20.4	100.0	
7 - 9	52.9	11.6	21.7	13.8	100.0	
10 - 12	38.9	13.0	33.3	14.8	100.0	
13 - más	5.6	61.1	22.2	11.1	100.0	
No sabe/no contestó	60.0	0.0	0.0	40.0	100.0	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

La encuesta contenía una interrogante con respecto a las oportunidades laborales del entorno residencial rural para los miembros más educados de la fuerza de trabajo (alguien con noveno grado ¿encuentra trabajo cerca de aquí?). La mayoría de los informantes ocupados respondieron negativamente, indicando que tendrían que irse a otra parte. El 16 por ciento dijeron que no saben y solamente el 10 por ciento manifestaron que sí, encontraría un empleo que demandase (y premiase) su mayor nivel de formación. El peso de los segmentos de mercado que demandan mayores niveles educativos para su fuerza de trabajo, público y privado formal, es relativamente bajo, ya que apenas ocupan al 21 por ciento de los ocupados.

En cuanto a posición en el hogar (ver Cuadro 14), hay que resaltar dos hechos: en primer lugar, hay una mayor proporción de ocupados jefes de hogar en el sector público, lo que es congruente con la poca presencia de jóvenes en el sector. La mayor parte de los trabajadores públicos entrevistados (56 por ciento) se encuentran entre los 30 y los 54 años de edad. Esto guarda correspondencia con dos de los criterios diferenciadores del submercado público: (a) por la escolaridad requerida no se entra ni muy joven ni muy viejo y (b) una vez adentro, existe una alta estabilidad laboral para las diferentes ocupaciones.

En segundo lugar, en el sector privado informal se encuentra la proporción más alta de cónyuges. Esto está asociado a la mayor proporción de trabajadores de género femenino en este

submercado.²⁴ Sin embargo, es necesario señalar que, del total de jefes ocupados, el segundo grupo en importancia (18 por ciento) se encuentra en el segmento privado informal. En el subgrupo de cónyuges trabajadores entrevistados, el submercado de trabajo que recibe a la mayor parte (59 por ciento) es el agrícola global.

En relación con el rol familiar de los trabajadores, en general, para algunos submercados se podría esperar tener una mayor proporción de fuerza de trabajo primaria (jefes y cónyuges; proveedores y organizadores de la reproducción del hogar) vis-a-vis la fuerza de trabajo secundaria de los hogares (hijos en edad de formar parte del sistema escolar, incluida la educación superior), por las credenciales de acceso, las condiciones internas de estabilidad laboral y las facilidades de movilidad laboral. Sin embargo, cuando la estructura productiva y ocupacional es tan poca diversificada, se espera que esta distribución responda más a las características del submercado predominante.²⁵ De esta forma tenemos que los hijos que trabajan, que además constituyen el grupo más numeroso de los ocupados, al igual que sus padres, tienden predominantemente a desarrollar actividades agropecuarias. El 64 por ciento de los hijos ocupados se encuentran en el mercado agrícola global, a pesar que su peso en las estructuras ocupacionales de los otros segmentos también es importante.

²⁴ De hecho, al considerar los dos subconjuntos de trabajadores que conforman este segmento, los datos de la encuesta indican que es entre los trabajadores domésticos que los cónyuges y las hijas predominan.

²⁵ La diferencia fundamental entre la condición de actividad de los miembros del hogar, según su rol, se presenta en relación con su pertenencia a la PEA.

Finalmente, los datos del Cuadro 15 revelan que los perfiles sociodemográficos se encuentran dicotomizados. Por una parte, hay una relativa similitud entre el sector público y el privado formal: predominan los hombres mayores de 20 años con tasas de alfabetización y de escolaridad más altas que las del trabajador rural promedio. En cambio, al otro extremo, tenemos dos segmentos, el agrícola global y el privado informal, que constituyen la *salida laboral* para la mano de obra con bajos niveles de capital humano y, en general, la entrada al mundo laboral de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares.

3.2. Los submercados: entornos ocupacionales y entornos residenciales

A continuación presentamos las principales características de los entornos de trabajo según el

submercado de inserción laboral de los entrevistados. En general, se esperaría que algunos submercados sean más urbanos que otros y que las facilidades o restricciones en comunicación de los entornos residenciales puedan influir en la inserción ocupacional.

Al analizar los datos referentes al lugar de trabajo (Cuadro 16) notamos que las tres cuartas partes de la población rural labora en lugares más o menos cercanos a su vivienda; es decir, en zonas rurales y en el mismo municipio del caserío de residencia. Los trabajadores vinculados al segmento agrícola global prácticamente en su totalidad habitan y trabajan en los mismos espacios, laborando principalmente en fincas o haciendas pequeñas, con una extensión inferior a las 20 manzanas de terreno. De acuerdo con la encuesta, únicamente el 17 por ciento trabajan en haciendas superiores a las 100 manzanas; la mayoría (aproximadamente el

Cuadro 16
Estructura ocupacional por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número	581	63	143	174	961	
Lugar de trabajo (%)						0.000
Rural	100.0	57.1	26.6	42.0	75.8	
Pueblo más cercano	0.0	14.3	25.9	19.5	8.3	
Otra área urbana	0.0	28.6	47.6	38.5	15.9	
Tipo de lugar de trabajo (%)						0.000
Manufactura - artesanal	0.0	0.0	9.1	6.9	2.6	
Manufactura - industrializada	0.0	0.0	19.6	2.9	3.4	
Manufactura - maquila	0.0	0.0	11.2	0.6	1.8	
Otro no agropecuario	0.0	100.0	60.1	89.7	31.7	
Agropecuario (campo)	100.0	0.0	0.0	0.0	60.5	
Area de trabajo (%)						0.000
Este municipio	91.1	71.4	39.2	62.1	76.8	
Municipio aledaño	6.0	11.1	21.7	11.5	9.7	
Otro municipio de este departamento	1.6	0.0	7.7	5.8	3.1	
AMSS	0.2	11.1	24.5	18.4	7.8	
En otra parte de El Salvador	1.2	6.4	7.0	2.3	2.6	
Kilómetros al trabajo (promedio)	4.6	12.8	17.5	12.0	8.4	0.000
Desplazamiento a lugar de trabajo (%)						0.000
Menos de 1 km.	25.2	15.8	5.1	16.3	20.1	
1 km. a 4 kms.	57.9	36.8	29.2	43.8	50.0	
5 km. a 10 kms.	12.6	24.6	25.6	18.9	16.4	
Más de 10 kms.	4.3	22.8	40.2	18.9	13.3	
No contestó	0.0	0.0	0.0	2.0	0.3	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.
Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

30 por ciento) trabajan en fincas de 20 a 100 manzanas.

Los trabajadores de los submercados privado formal y privado informal indican más frecuentemente áreas urbanas como su lugar de trabajo, lo cual es acorde con el señalamiento anterior que algunos submercados serían más urbanos que otros.²⁶ La proporción de trabajadores del sector público en el área rural es mayor a la esperada. Sin embargo, al analizar algunas de las ocupaciones clasificadas en este segmento se encontró que una buena parte de los ocupados son maestros de las escuelas cantonales y que otro grupo importante en este pequeño conjunto de trabajadores laboraban en la construcción y en servicios de dotación de electricidad, gas y agua. Es bastante probable que fuesen trabajadores del Ministerio de Obras Públicas, la Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados o que trabajen en proyectos de electrificación rural de la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa.

En relación con el tipo de lugar de trabajo, es claro que la información es pertinente únicamente para los submercados privado formal y privado informal. Se observa que aproximadamente el 40 por ciento de las personas que trabajan en el sector privado formal se insertan en la industria, principalmente en establecimientos industrializados o en la maquila. Las otras ramas importantes son la construcción y los servicios. En cuanto al tamaño de la empresa, hay aproximadamente el 50 por ciento que trabajan en empresas pequeñas (de 5 a 9 personas o de 10 a 20 personas); una cuarta parte trabajan en empresas medianas (de 21 a 100 personas) y una cuarta parte trabajan en empresas grandes, con más de 100 personas.

El sector privado informal muestra muy poca participación de personas en establecimientos de manufactura, quienes más bien se insertan en los servicios, la construcción y el comercio. Por la

²⁶ Sin embargo, es preciso señalar que cuando se excluyen de los datos los ocupados en el servicio doméstico y se considera únicamente a los trabajadores que entran en los circuitos más abiertos de intercambio de servicios y mercancías, el peso de los trabajadores cuyo lugar de trabajo es rural sube a 52 por ciento, y el de los trabajadores cuyo trabajo se encuentra en *otra área urbana* cae a un 30 por ciento. Igual sucede cuando se considera la inserción en estructuras ocupacionales del mismo municipio de residencia (sube a 69 por ciento) y el AMSS disminuye a 12 por ciento; un tercio de los ocupados en empleos domésticos labora en el AMSS.

misma definición de este sector, todas son microempresas con menos de 5 empleados.²⁷

La gran mayoría de los trabajadores laboran en el mismo municipio o en un municipio aledaño. En contraste con lo esperado, un sector que muestra esta característica es el público. Los trabajadores vinculados al submercado privado formal muestran una mayor dispersión en sus respuestas y es de resaltar que una cuarta parte trabaja en el AMSS. Sin embargo, también es importante destacar que, a pesar de la poca diversificación de las estructuras productivas de los entornos residenciales de los entrevistados, cuatro de cada diez de los trabajadores de este submercado mantenían su ocupación en el mismo municipio al que corresponde su lugar de residencia. Otro grupo con algún grado de dispersión en relación con el lugar geográfico de trabajo es el de los trabajadores que se insertan en el segmento privado informal. Sobre todo debe destacarse que cerca de una quinta parte lo hace en San Salvador y sus municipios aledaños.

Finalmente, en cuanto a la facilidad de acceso a los lugares de trabajo, se observan diferencias bastante marcadas entre el submercado agrícola y el resto de segmentos laborales. Los trabajadores agropecuarios laboran prácticamente en sus mismos espacios residenciales. Más de las tres cuartas partes tiene su lugar de trabajo a menos de 4 kilómetros de la residencia. En cambio, para todos los otros segmentos de ocupación, la distancia promedio supera los 10 kilómetros y para el 40 por ciento de los ocupados en el privado formal, su trabajo se encuentra a una distancia bastante lejos de su espacio residencial.²⁸ Dicho de otro modo, para el residente rural, insertarse en ocupaciones no agropecuarias y en particular en los submercados público y privado formal tiene un costo mayor en términos de desplazamiento, tiempo y transporte.

²⁷ Las proporciones no son muy diferentes al excluir a los empleados domésticos, ya que únicamente un 10 por ciento trabajan en manufactura artesanal y un 4 por ciento en manufactura industrializada. Esto indica que, aún en términos de estructuras microempresariales, hay poca diversificación productiva en las zonas rurales.

²⁸ Considerando que el promedio de la distancia al trabajo de los ocupados en el segmento privado formal es de 17.46 kilómetros y que un 60 por ciento encuentran trabajo a menos de los 10 kilómetros, es claro que el promedio sube porque las distancias al trabajo del 40 por ciento de los trabajadores restantes pueden ser superior a los 20 kilómetros. Evidentemente, estos trabajadores tienen que tener un fácil acceso a la red vial pavimentada.

PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS LABORALES DE LOS RESIDENTES EN LAS ÁREAS RURALES.
LIMITACIONES Y DESAFÍOS

Los datos sobre el entorno de residencia de los trabajadores pueden ayudarnos a ver si los mismos dificultan o facilitan la inserción en uno u otro segmento ocupacional. El Cuadro 17 refleja que, en general, no existen diferencias marcadas en los entornos residenciales de los trabajadores rurales y que la mayor o menor oportunidad que los mismos tienen para insertarse a submercados más dinámicos o de relaciones laborales más estructuradas es determinada más por la

diversificación de la estructura productiva del entorno que por las facilidades de comunicación o acceso vial.

Los indicadores relacionados con el acceso a servicios de educación no muestran diferencias significativas con respecto a la distancia a las escuelas primarias y solo se puede destacar que los trabajadores agrícolas tienen la escuela secundaria un poco más lejos. En cuanto a los

Cuadro 17
Entorno de residencia por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número	581	63	143	174	961	
Educación						
Kms. a escuela primaria (promedio)	1.2	0.9	0.9	1.1	1.1	0.109
Kms. a escuela secundaria (promedio)	4.2	2.7	2.9	2.9	3.7	0.000
Kms. a centro de capacitación (promedio)	7.9	9.0	5.3	7.9	7.6	0.061
Kms. a casa de la cultura (promedio)	9.1	8.8	6.6	7.4	8.4	0.043
Transporte						
Kms. a carretera pavimentada (promedio)	5.7	6.1	2.9	4.0	5.0	0.000
Kms. a parada de buses (promedio)	2.3	1.9	1.6	1.3	2.0	0.001
Medio de transporte de acceso a residencia (%)						
Se tiene que ir a pie, no pasa nada, ni siquiera bestia	0.4	0.0	0.7	0.0	0.3	
Se puede ir a pie o en bestia, pero no pasan vehículos	1.4	1.8	5.8	1.9	2.2	
Se tiene que ir un trecho a pie, pero después pasan vehículos	17.2	22.8	15.3	9.2	15.9	
Se puede ir en vehículo	78.4	71.9	74.5	85.6	78.6	
Otros	2.3	3.5	3.7	3.3	2.7	
No contestó	0.4	0.0	0.0	0.0	0.2	
Comunicación						
Kms. a ANTEL (promedio)	6.6	3.9	4.3	4.4	5.7	0.000
Kms. a teléfono (promedio)	4.7	3.3	2.6	3.1	4.0	0.000
Kms. a correos (promedio)	6.7	5.9	5.3	5.1	6.2	0.004
Otras actividades económicas						
Kms. a bancos (promedio)	12.5	12.4	8.4	9.2	11.3	0.000
Kms. a mercado (promedio)	9.1	8.2	6.8	6.3	8.2	0.001
Nivel de diversificación de actividades económicas (%) (dentro de 10 kms. de la residencia)						
Ninguna	20.5	26.7	13.3	13.3	18.5	0.000
Servicio o comercio o construcción o gobierno	16.3	16.7	11.2	4.6	13.4	
Servicio, comercio y construcción, o uno de estos con gobierno	38.1	36.7	23.1	53.2	38.5	
Servicio, comercio y construcción y gobierno	6.8	3.3	4.2	6.9	6.2	
Maquila y/o fábrica	0.5	1.7	3.5	0.6	1.0	
Maquila y/o fábrica con servicio, comercio, construcción o gobierno	15.3	6.7	26.6	16.2	16.6	
Maquila y fábrica con servicio, comercio, construcción o gobierno	2.6	8.3	18.2	5.2	5.8	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

centros de capacitación o el acceso a casas de cultura, se observa que todos los ocupados presentan similares dificultades de acceso, lo que indicaría que si bien la inserción en diferentes segmentos es influenciada por el nivel educativo alcanzado por la fuerza de trabajo, este nivel no estaría influenciado directamente por una marcada desigualdad de oportunidades en materia de oferta de servicios educativos y posiblemente dependería más de los diferentes factores que inciden en la demanda educativa de los hogares y en su proceso de decisiones de asignación del tiempo de sus miembros.²⁹

A pesar que existe un relativo aislamiento en materia de comunicaciones y transporte, situación que afecta las oportunidades laborales y productivas de los residentes rurales, no se observa que sea este aislamiento un factor determinante para la inserción laboral en uno u otro segmento. No obstante lo anterior, hay que resaltar que, en general, los peores promedios en materia de cercanía de sus viviendas a caminos pavimentados o redes de comunicación los presentan los trabajadores del segmento agrícola; en cambio, los mejores promedios los presentan los trabajadores vinculados al segmento privado formal.

Es claro que una concentración espacial de actividades económicas más o menos diversificadas, no sólo facilita el intercambio y permite una mayor especialización, generando de esta forma bases productivas más competitivas, sino que también crea más oportunidades de empleos. En relación con la presencia de actividades económicas no agropecuarias en los entornos residenciales de los entrevistados, se aprecian dos hechos. El primero es que no hay una implantación de lo que podríamos asociar a estructuras productivas modernas. El segundo, que al agrupar las respuestas múltiples de los entrevistados por lo que se cree corresponde a estructuras empresariales o de empleo más diversi-

ficadas y modernas, parecerían existir algunas diferencias por segmento ocupacional.

En la distribución de respuestas de los trabajadores que se insertan en el submercado privado formal, se presenta una mayor proporción de individuos que habitan en espacios con mayor diversidad, modernidad e integración de las estructuras productivas. Cerca del 45 por ciento de los ocupados de este segmento indican que en el entorno ampliado de su vivienda (radio de 10 kms.) hay estructuras empresariales que combinan la existencia de maquila o fábrica industrial con diferentes actividades de comercio, servicio, construcción o gobierno.

En cambio, para los ocupados en el segmento ocupacional agrícola o en el segmento privado informal, las proporciones se invierten, ya que para el primer grupo no existe ningún otro tipo de actividad económica para un 20 por ciento de los ocupados y un 55 por ciento sólo tiene cerca la típica estructura productiva de los pequeños poblados: actividades microempresariales. Las proporciones son bastante similares para los ocupados en el segmento privado informal.

Para representar esta influencia de un entorno que puede ofrecer mayores y mejores oportunidades de empleo para los trabajadores rurales, se ha construido un *índice de oportunidad laboral*.³⁰ El índice tiene un rango hasta 100 puntos. El Cuadro 18 refleja los resultados de este índice por segmento. En primer lugar, resalta el bajo nivel de oportunidades, en general, reflejada tanto por los promedios como por los rangos donde predomina la calificación de *muy baja y baja*. Entre los submercados, los resultados muestran que los submercados agrícola global y público ofrecen menos oportunidades laborales. De hecho, los trabajadores del sector público viven en zonas más aisladas y menos desarrolladas. Los segmentos agrícola global y privado informal presentan resultados semejantes, con este último en una posición levemente mejor. El grupo de trabajadores con mayores oportunidades son los ocupados en el submercado privado formal.

²⁹ Es claro que la ausencia de infraestructura educativa limita las elecciones en materia de consumo de servicios educativos y de formación de capital humano por parte de las familias. Sin embargo, cuando existe una oferta, aunque sea más o menos precaria, en un contexto de extensión de pobreza bastante grande entre el conjunto de los hogares, los miembros más jóvenes toman rápidamente conciencia de la necesidad de contribuir lo más pronto posible a solventar su propio consumo y, por tanto, las necesidades cotidianas tienden a dominar sobre las expectativas de rendimiento de la educación (futuro), reduciéndose de esta forma la valoración de la misma como medio de movilidad *laboral-social* entre los jóvenes y los adultos de los hogares.

³⁰ El *índice de oportunidad laboral* toma en cuenta la distancia a la carretera pavimentada, el nivel de diversificación de otras actividades económicas dentro de 10 kilómetros de distancia de la casa, y el medio de transporte de acceso a la residencia. El anexo metodológico incluye una descripción detallada sobre la construcción de este índice.

Cuadro 18
Índice de oportunidades laborales por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número a/	562	58	137	162	919	
Índice de oportunidades laborales (promedio)	24.2	20	28.8	26.5	25	0.019
Índice de oportunidades laborales (%)						0.000
Muy baja (0-19)	69.3	75.9	49.3	65.4	66.1	
Baja (20-39)	12.8	6.9	13.0	13.6	12.6	
Mediana (40-59)	3.4	8.6	22.5	9.9	9.9	
Alta (60-79)	9.4	8.6	8.7	7.4	7.4	
Muy alta (80-100)	5.1	0.0	6.5	3.7	3.7	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

a/ El número de observaciones es menor debido a la falta de información en algunas encuestas

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

En resumen, se observan tres perfiles en términos de las oportunidades brindadas por los entornos de residencia. El sector cuyos trabajadores habitan un entorno más aislado en términos de oportunidades laborales, tiende a ser el sector público. Este es un resultado inesperado, pero explicable tomando en cuenta la presencia de maestros que trabajan en las escuelas rurales y de los trabajadores en construcción, electricidad, gas y agua. Los trabajadores de los segmentos agrícola global y privado informal también muestran altos niveles de aislamiento pero en menor medida que los del sector público.³¹ Los trabajadores del sector privado formal tienden a estar más cerca de la infraestructura que es importante para un desarrollo local. Estos trabajadores están más cerca de las carreteras, la parada de bus y entornos económicos más diversificados.

3.3. Condiciones laborales y submercados de trabajo

Como se ha señalado, la inserción de la PEA en uno u otro segmento laboral determina en gran medida su condición de trabajo, su capacidad de ascenso laboral, e influye sobre su sueldo. En el Cuadro 19, referente a las categorías laborales (que utilizamos como proxy de estabilidad laboral) y la remuneración laboral (que reflejaría en gran

medida las características de la estructura salarial), se presentan datos bastante contundentes en tanto a dónde se encuentran los trabajos más precarios.

En primer lugar, entre los trabajadores agrícolas, la categoría ocupacional predominante es la de asalariado temporal. Esto significa que la probabilidad de estabilidad y movilidad laboral en este segmento es bastante baja para los miembros de la PEA que se incorporan a las labores agropecuarias. Por otra parte, los asalariados permanentes toman un segundo lugar y las otras categorías ocupacionales son marginales, a pesar de ser el único segmento donde se ha encontrado cooperativistas. Este segmento presenta relativamente un mayor número de trabajadores no remunerados.

El segundo grupo de trabajadores que presenta una mayor proporción de asalariados temporales es el perteneciente al segmento privado informal. En este segmento hay también un alto porcentaje de personas que se identifican como trabajadores por cuenta propia, lo cual es un claro indicador, considerando el bajo salario promedio, de la ausencia de credenciales de acceso o de algún tipo de organización laboral que limiten la inserción laboral y actúen como barrera de entrada. Llama la atención la baja proporción de aprendices, en la medida que pudiera ser un indicador de la no existencia de mecanismos de *formación profesional informal* y, por tanto, un indicador de los bajos requerimientos en habilidades técnicas de los puestos de trabajo en este segmento.

³¹ De hecho, son los trabajadores domésticos los que presentan índices de oportunidad extremadamente bajos; el promedio del índice es 17.5. En la distribución, un 84 por ciento de los ocupados provienen de entornos residenciales con oportunidades de empleo muy bajas.

Cuadro 19
Condiciones laborales por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número	581	63	143	174	961	
Categoría ocupacional (%)						0.000
Asalariado permanente	17.7	71.4	65.0	40.2	32.4	
Asalariado temporal	78.3	28.6	28.7	42.5	61.2	
Aprendiz	0.5	0.0	1.4	2.9	1.0	
Cooperativista	0.3	0.0	0.0	0.0	0.2	
Trabajador no remunerado	2.4	0.0	0.7	1.7	1.9	
Cuenta propia	0.5	0.0	2.8	12.1	2.9	
Patrón	0.2	0.0	1.4	0.6	0.4	
Cobertura médica (respuesta múltiple) (%)						0.000
Seguro Social	3.2	39.7	39.6	7.4	11.8	
Bienestar Magisterial	0.0	3.2	0.0	0.0	0.2	
Plan de salud de cooperativa	0.6	0.0	0.7	0.0	0.5	
Patrón paga médico y medicinas	0.9	0.0	0.7	0.0	0.6	
Empresa tiene médico	0.0	4.8	0.7	0.0	0.4	
Empresa paga seguro médico privado	0.0	0.0	0.0	0.6	0.1	
Otro	1.0	0.0	0.0	0.6	0.7	
Ninguno	94.5	52.4	59.0	91.4	85.9	
Horas semanales (promedio)	42.7	48.5	47.7	50.9	45.3	0.000
Número de semanas trabajadas en el año (promedio)	24.3	41.7	41.4	38.8	30.6	0.000
Número de meses trabajados en el año (promedio)	5.6	9.6	9.6	8.9	7.1	0.000
Sueldo por hora (promedio)	4.1	11.4	8.1	6.1	5.5	0.000
Sueldo por día (promedio)	29.1	93.1	66.4	50.2	43.1	0.000
Sueldo mensual (promedio) a/	701	2,006	1,458	1,161	982	0.000
Sueldo anual (promedio)	4,062	20,559	14,502	10,379	7,841	0.000
Porcentaje de este sueldo sobre el total del ingreso familiar (porcentaje promedio)	25.9	58.2	47.7	38.1	33.5	0.000

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales; análisis de varianza para variables de intervalo.

a/ Calculados utilizando el número de meses trabajados en el año.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Para los submercados público y privado formal, las proporciones se invierten, mostrando una mejor situación en términos de las condiciones laborales de contratación y, de alguna manera, en las relaciones empleador-empleado, ya que la mayoría indica ser asalariado permanente.

Los datos relevantes al acceso a seguridad social o servicios médicos muestran que, independientemente del segmento de ocupación, la población rural ocupada accede, en general, a puestos de trabajo muy precarios en términos de su integración a las instituciones básicas que regulan y configuran los mercados laborales modernos de las sociedades capitalistas. Únicamente un 12 por ciento del total de la población ocupada accede al seguro social. Sin embargo, lo que hay que resaltar, en relación con este punto, es que en el segmento público y en el segmento privado únicamente el 40

por ciento tienen acceso a la seguridad social, a pesar de la mayor proporción de asalariados permanentes. La ausencia de prestaciones laborales en los segmentos agrícola global y privado informal se comprueba al mostrar los datos que arriba del 90 por ciento de los ocupados de estos submercados no acceden ni a la seguridad social ni a ningún otro servicio médico vinculado al puesto de trabajo. Pero lo que es más importante es el hecho que un poco más del 50 por ciento de los ocupados en los segmentos laborales en los que se esperarían prestaciones por el mayor grado de regulación laboral, no tenían ningún tipo de prestación.

En relación con las horas trabajadas durante la semana, se observa una jornada relativamente más extensa para las personas del segmento privado informal y para las del segmento público. Los

trabajadores del submercado agrícola global son los que trabajan menos horas en la semana y también son los que trabajan menos tiempo durante el año; de hecho, al trabajar aproximadamente seis meses, su inserción laboral se limita a menos de la mitad del año.

En términos de sueldos mensuales promedios, los datos del Cuadro 19 indican que, exceptuando el submercado público, los sueldos percibidos por los trabajadores rurales, independientemente del submercado de inserción, son bastante bajos y muy cercanos a los pisos salariales de dichos mercados. Si se toma en consideración que la mayoría (73 por ciento) de los puestos de trabajo a los que acceden los trabajadores del sector privado formal se encuentran en el *pueblo más cercano o en otra área urbana* y que sólo aproximadamente un 25 por ciento trabaja en el AMSS, es claro que estos trabajadores acceden a la estructuras empresariales situadas en la base de la pirámide empresarial del sector moderno de la economía. Por tanto, tienen salarios muy cercanos al salario mínimo urbano (1,250 colones por mes), aunque su media salarial muestra una mejoría notable sobre el sueldo medio de los trabajadores agrícolas (es un 100 por ciento superior) y sobre el salario mínimo agrícola (es cerca de un 60 por ciento superior).

Dicho de otro modo, la sola inserción en submercados más dinámicos y más regulados garantiza un mejor sueldo a la PEA rural. Sin embargo, esta inserción no es garantía para gozar de altas prestaciones y salarios muy superiores a los mínimos vigentes. Las ventajas de cada segmento ocupacional están bastante vinculadas al tipo de empresa, a la organización de la relación empleador-empleado y a las características del mercado del producto y la posición del establecimiento en el mismo. Los trabajadores del privado informal muestran sueldos superiores al segmento agrícola global. Sin embargo, cuando se reducen a una comparación horaria (resultante de multiplicar la jornada semanal promedio por 4.2 semanas y luego dividir el salario mensual entre el número mensual de horas trabajadas), la superioridad del salario laboral del privado informal se reduce de un 65 por ciento a un 39 por ciento.³²

³² No obstante, hay que señalar que cuando se considera a los trabajadores informales sin el servicio doméstico, el ingreso de los mismos es un 95 por ciento del ingreso medio de los trabajadores del privado formal trabajando un igual número de horas por semana (47) y, por tanto, su sueldo con respecto a los trabajadores agrícolas sería superior en un 92 por ciento y el sueldo por hora sería mayor en cerca de un 75 por ciento. El segmento con menor salario mensual promedio serían los trabajadores domésticos (647 colones). Sin

De acuerdo con los datos de salario individual mensual (por mes trabajado) y al número de horas trabajadas por los ocupados en el segmento agrícola global, podríamos decir que la gran mayoría de estos trabajadores padecería una condición de subempleo invisible. A pesar de trabajar más de 40 horas por semana, obtenían en promedio un salario mensual bastante inferior al salario mínimo vigente para actividades agropecuarias.³³

En relación con la contribución del sueldo de los trabajadores a los ingresos monetarios anuales con que cuentan los hogares para transformarlos en consumo (y, por tanto, para determinar en gran medida la satisfacción de sus necesidades y el nivel de bienestar de las familias), los datos revelan que los ocupados en el submercado público aportan una mayor proporción del ingreso familiar anual que los ocupados en otros segmentos laborales. Esto sugiere que en aquellos hogares rurales con un miembro (preferentemente el responsable principal de la tarea de provisionar al hogar) que labore en el sector público, los miembros que tienen edad para trabajar pero que también tienen edad para estudiar no tendrían que incorporarse tan temprano al trabajo. Ni tampoco la familia necesitaría desarrollar una estrategia de movilización de toda su fuerza de trabajo para garantizar su sobrevivencia.

Los hogares con miembros ocupados en los submercados privado formal e informal representan situaciones intermedias en tanto al peso del sueldo laboral en el ingreso familiar. En cambio, es claro que los hogares con trabajadores del sector agrícola global se ven obligados no sólo a participar en más actividades para reunir los ingresos familiares necesarios para la supervivencia, sino también a movilizar incluso la fuerza secundaria del hogar para garantizar la subsistencia del hogar.³⁴

embargo, estos gozan de más estabilidad laboral (9.26 meses de trabajo al año) que los agrícolas y obtienen un salario anual superior al promedio de estos últimos en cerca de un 50 por ciento.

³³ El salario mínimo agrícola es de 30 colones diarios y 900 colones mensuales. De acuerdo con las estadísticas de empleo de las encuestas de hogares de propósitos múltiples, son *subocupados invisibles* aquellos que trabajando 40 horas y más a la semana, perciben un sueldo inferior al salario mínimo establecido.

³⁴ Recordemos que el 72 por ciento de los trabajadores con inserción variable en el mercado de trabajo laboran en la rama agricultura, ganadería y pesca.

3.4. La pobreza y los segmentos laborales

Las implicaciones que esto tiene en cuanto a la pobreza son importantes. El Cuadro 20 muestra la distribución de los trabajadores que se encuentran en situación de pobreza y de extrema pobreza.

Como podemos observar, aproximadamente el 67 por ciento de los ocupados en los mercados laborales que residen en las zonas rurales, se encuentran en pobreza o extrema pobreza. Entre submercados hay diferencias importantes. En primer lugar, los ocupados en los segmentos privado formal y público tienen las menores tasas de pobreza extrema. En cambio, una cuarta parte de los trabajadores del segmento ocupacional privado informal pertenecen a hogares donde sus ingresos ni siquiera proveen suficiente para financiar la canasta básica alimentaria. Es en el segmento agrícola global, sin embargo, donde casi la mitad de los trabajadores están clasificados como pobres extremos. En tanto a la extensión de la pobreza entre los trabajadores, las diferencias son mínimas entre los segmentos privado formal y público, pero se vuelven abismales en relación con los trabajadores del segmento agrícola. En este último grupo, el 80 por ciento de los trabajadores

pertenece a un hogar que es afectado por una u otra forma de pobreza.

En síntesis, la casi totalidad de la PEA rural enfrenta una exclusión laboral por el solo hecho de habitar en espacios que no presentan oportunidades de empleo y que además tienen un relativo aislamiento en materia de comunicaciones. La inserción laboral predominante es en el submercado agrícola global, con lo cual estas personas ven limitadas sus posibilidades de pasar a otros submercados localizados en espacios urbanos. La opinión de este informe es que, dadas las características del submercado agrícola y de la fuerza de trabajo del mismo, la temprana inserción de los jóvenes en dicho segmento ocupacional configura *historias laborales* y habilidades que dificultan el traslado a otros mercados más dinámicos. Sin embargo, es un hecho que la ausencia de una estructura productiva más diversificada dificulta el proceso de toma de decisiones de las familias en la asignación del tiempo (educación-trabajo) y en las opciones de uso de la fuerza de trabajo secundaria para la ampliación de la canasta de bienes transables en su consumo.

Cuadro 20
Indicadores de pobreza por segmento, 1997

Variable	Agrícola global	Público	Privado formal	Privado informal	Total	P*
Número	581	63	143	174	961	
Pobreza (%)						0.000
No pobres	20.3	55.6	59.4	43.1	32.6	
Pobreza relativa	30.8	30.2	25.9	33.3	30.5	
Pobreza extrema	48.9	14.3	14.7	23.6	36.9	

P*: Prueba de hipótesis, chi cuadrado para variables nominales y ordinales.

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

4. LAS DETERMINANTES DEL SUELDO Y LA INSERCIÓN LABORAL

Como hemos analizado en los capítulos anteriores, hay importantes diferencias entre los trabajadores según su dotación de capital humano y sus características sociodemográficas. Estas características tienen implicaciones importantes en torno a la posibilidad de insertarse en diferentes mercados de trabajo y, por tanto, tienen implicaciones en los sueldos. Los submercados laborales exigen diferentes credenciales de inserción y en su interior funcionan con distintas dinámicas y reglas.

Hasta este punto hemos analizado diferencias entre los trabajadores insertados en cada uno de los cuatro segmentos tomando en cuenta a lo sumo tres variables diferentes. En esta sección analizaremos simultáneamente un conjunto de factores, en primer lugar para observar su impacto en la remuneración y, en segundo lugar, para determinar cuáles son algunos de los factores que influyen significativamente en los distintos modos de inserción laboral.

4.1. Determinantes del sueldo

El uso de regresión múltiple permite mantener constantes los demás factores y aislar la influencia separada de cada una de las diversas variables sobre una determinada variable dependiente.

El primer ejercicio se refiere a los determinantes del sueldo en el empleo principal del trabajador. Para tal efecto, hemos construido dos modelos, donde la variable dependiente es el logaritmo del sueldo mensual en el empleo principal del trabajador. El primer modelo toma en cuenta: (a) las características sociodemográficas del trabajador (sexo, escolaridad, edad, edad al cuadrado y jefatura), (b) las oportunidades en su entorno de residencia (utilizando el índice de oportunidades), (c) la categoría ocupacional (asalariados frente a los demás) y (d) el número de horas trabajadas en la semana laboral. El segundo modelo agrega la inserción en los diferentes segmentos que hemos construido (submercados agrícola global, público, privado formal y privado informal).³⁵

³⁵ El modelo de regresión múltiple ha sido construido en la siguiente forma: en primer lugar, la variable dependiente es el logaritmo del sueldo individual mensual en el *empleo principal*, definido como el empleo donde la persona trabajó más horas en el año. Al transformarlo en logaritmo, se obtiene una distribución más normalizada. Las variables independientes son: las

Como explicamos en el capítulo sobre segmentación de mercados, hay barreras que resultan principalmente por diferencias sociodemográficas (en este caso específico, por edad) y de capital humano (experiencia y escolaridad). Dentro de cada segmento importan diferencias en tanto a la estructura y la relación laboral. Además hemos postulado que los entornos de mayor complejidad económica ofrecerán mayores y diversas oportunidades de empleo, lo cual debe tener un impacto en el sueldo. El Cuadro 21 presenta los resultados del ejercicio de regresión.

En primer lugar, el valor del R-cuadrado ajustado muestra cuán poderoso es el modelo en la explicación del comportamiento de la remuneración del trabajador. El primer modelo (*reducido*) explica el 29 por ciento de la varianza del logaritmo del sueldo mensual, mientras que el segundo modelo (*ampliado* con los sectores) mejora la explicación en forma considerable. Es decir, al incorporar la inserción en los diferentes segmentos laborales, junto a los otros factores que tomamos en cuenta, tenemos una mejor explicación del mayor o menor salario generado en el empleo principal de la persona.

Al interpretar los resultados para las diferentes variables seleccionadas en el modelo reducido, podemos ver que todas las variables menos una tienen un impacto positivo en el sueldo percibido. Concretamente, manteniendo todo lo demás constante, los hombres ganan más que las mujeres (16 por ciento más). Lo mismo ocurre entre los jefes y no jefes de hogar, donde los primeros

sociodemográficas (sexo de la persona, edad, edad al cuadrado, escolaridad, jefatura), el índice de oportunidades, la categoría ocupacional, el número de horas trabajadas en la semana y, finalmente, la inserción laboral (segmentos agrícola, formal, informal y público). Hay varias variables dicotómicas (*dummies*), con valor cero o uno. Estas son el sexo de la persona, donde 1 representa hombre y 0 mujer; posición en el hogar, donde 1 representa jefe y 0 los demás; la categoría ocupacional, con los asalariados permanentes con valor 1 y los demás 0; y finalmente las variables referentes a los segmentos, donde el segmento agrícola global se toma en cuenta en la constante. Hemos construido la variable *edad al cuadrado* para ver el comportamiento del ingreso de la persona a través del tiempo. La inclusión de las horas laborales semanales ayuda a controlar por diferencias de jornada. El anexo metodológico incluye una explicación un poco más detallada sobre la construcción de estas variables.

Cuadro 21
Regresión lineal: logaritmo natural del salario mensual según variables seleccionadas, 1997

Variables	Modelo reducido		Sig. t	Modelo ampliado con sectores		Sig. t
	b	(SE b)		b	(SE b)	
Sexo: hombre	0.162	-0.043	0.000	0.185	-0.041	0.000
Jefe	0.142	-0.051	0.006	0.124	-0.047	0.009
Edad	0.031	-0.006	0.000	0.021	-0.006	0.000
Edad cuadrado	-0.0003	-0.000	0.000	-0.0002	-0.000	0.001
Escolaridad	0.064	-0.005	0.000	0.044	-0.005	0.000
Asalariado	0.074	-0.042	0.077	-0.078	-0.040	0.052
Horas trabajadas/semana	0.011	-0.001	0.000	0.0098	-0.001	0.000
Índice de oportunidades	0.001	-0.001	0.098	0.001	-0.001	0.076
Submercado formal				0.571	-0.051	0.000
Submercado informal				0.255	-0.047	0.000
Submercado público				0.653	-0.074	0.000
Constante	5.131	-0.125	0.000	5.316	-0.116	0.000
R ² Ajustado	0.289			0.397		
N	893			893		

El número de observaciones es menor que los 961 trabajadores de la muestra, debido a la falta de información en algunos casos, en particular en cuanto a las variables utilizadas para construir el índice de oportunidades.

Fuente: Modelo de regresión estimado con datos de la Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

reciben sueldos más altos que los segundos (14 por ciento más). Considerando que en muchos hogares el ejercicio de la *jefatura* se define en términos de la generación de ingresos, el jefe tendría un sueldo mayor comparado con los no jefes, quienes complementan el ingreso del hogar.

En cuanto a *edad*, la experiencia acumulada tiene un impacto positivo. El resultado para la *edad al cuadrado*, con su signo negativo, demuestra, sin embargo, que el aumento en el sueldo con cada año cumplido es cada vez menor. Dicho de otra forma, la persona mejora sus ingresos con la edad pero, al llegar a una edad mayor, los aumentos son cada vez menores y en algunos casos negativos.

La mayor *escolaridad* también tiene un impacto positivo en la remuneración recibida. Cada año adicional de estudios implica un sueldo mayor.³⁶

³⁶ Intentamos incorporar la variable *educación al cuadrado*, considerando que a lo mejor podríamos observar el mismo comportamiento con la educación que observamos con la edad y edad al cuadrado. Sin embargo, los resultados no mostraron esa tendencia y dificultaron la interpretación. Optamos entonces por no incorporar esta variable.

Además, las personas que tienen puestos como *asalariados permanentes* ganan más que los no asalariados permanentes. Las *horas trabajadas* en la semana sirven para controlar por las diferentes jornadas. Obviamente, los que trabajan más horas en la semana perciben un mayor sueldo. La columna del grado de significancia (Sig. t) muestra que cada una de estas variables del primer modelo son estadísticamente significativas, con excepción de la variable *asalariado*, que no es significativa al 95 por ciento, y del *índice de oportunidades*, que es significativa sólo al punto crítico del 90 por ciento.

En cuanto al índice de oportunidades, a pesar de tener una influencia positiva (es decir, entornos más dinámicos y diversificados generan mayores sueldos para los individuos), el resultado es significativo sólo al 90 por ciento. Si bien los entornos de mayor diversidad y dinamismo aumentan el ingreso, el resultado no presenta el nivel de significancia que esperábamos. Hay que recordar, sin embargo, que los empleados públicos en las áreas rurales reciben los mejores sueldos pero muestran los peores resultados en términos del índice de oportunidades. Se supone que esto

puede estar afectando los resultados relacionados con el índice de oportunidades.

Para corregir por este efecto, el segundo modelo incorpora no sólo las variables del primer modelo sino también la inserción en los diferentes segmentos del mercado laboral. Este es un modelo más poderoso (reflejado en el aumento del R-cuadrado ajustado). Los resultados de este modelo permiten una interpretación más rica sobre el impacto de las diferentes variables y su relación con el sueldo del trabajador (Cuadro 21).

En primer lugar, las variables sociodemográficas y el número de horas trabajadas en la semana mantienen su significancia y la dirección de la influencia (positivas en todos los casos menos la *edad al cuadrado*). Sin embargo, su impacto es menor, donde los valores de los coeficientes β (elasticidades) son algo menores comparados con los resultados del primer modelo, excepto en el caso de género, donde la brecha de los sueldos entre los hombres y las mujeres aumenta.

Al incorporar los segmentos laborales, vemos que la categoría ocupacional de *asalariado permanente* ya no tiene impacto positivo y que esta variable es menos significativa (no lo es al 95 pero sí al 90 por ciento). Esto indica que el submercado de inserción tiene mayor importancia que la categoría ocupacional.³⁷

El resultado en cuanto al *índice de oportunidades* cambia poco al tomar en cuenta la inserción laboral del trabajador. Este coeficiente mantiene su signo positivo y la significancia estadística aumenta. Es decir, los entornos con mayor diversidad y densidad de oportunidades tienen un impacto leve positivo en el sueldo.

Las variables de inserción en los diferentes submercados laborales tienen que ser interpretadas en su conjunto. En primer lugar, hay que recordar que los cuatro segmentos han sido convertidos en dicotómicos: es decir, la persona pertenece a tal segmento o no. Los trabajadores del submercado agrícola global están incluidos en la constante. Los resultados muestran que la inserción en un submercado dado tiene un impacto importante en la

remuneración percibida por la persona. Los empleados del sector público ganan 65 por ciento más que los del submercado agrícola global. Los trabajadores del segmento privado formal ganan 57 por ciento más que los del submercado agrícola global. Los trabajadores del segmento privado informal ganan 26 por ciento más que los del submercado agrícola global, que son los que ganan menos. Los resultados para los segmentos son significativos estadísticamente.

En resumen, los atributos sociodemográficos y la inserción en los submercados ocupacionales son muy importantes en la determinación del salario de los trabajadores rurales. Las mujeres, incluso cuando están insertadas en los mismo submercados de trabajo que los hombres y con igual nivel de escolaridad y edad, trabajando el mismo número de horas por semana, en entornos semejantes, ganan menos que los hombres. Lo mismo pasa con los miembros del hogar que no son jefes con respecto a los jefes.

Esto se puede entender en el caso de los jefes, debido a la mayor importancia de su sueldo para el hogar, función que además supone dedicar más horas al trabajo remunerado. Con respecto a la diferencia entre los hombres y las mujeres, se sospecha que pueda existir discriminación por género, donde las mujeres ganan menos que los hombres en el mismo trabajo, o donde las mujeres tienen acceso a trabajos con mejor remuneración, a pesar de estar en el mismo segmento.³⁸

La categoría ocupacional (asalariado) parece jugar un papel negativo una vez que se controla por la inserción sectorial de la persona, lo que podría indicar que la inserción es más importante que la categoría ocupacional en términos salariales. Sin embargo, hay que recordar que las personas que trabajan como asalariados permanentes tienen más protección legal y reciben otras prestaciones que no están reflejadas en el sueldo. Las oportunidades en el entorno de residencia de la persona indican una relación positiva en la determinación del sueldo del trabajador; sin embargo, su influencia es menor a la de los atributos sociodemográficos y la inserción en el submercado.

³⁷ Se ha realizado un análisis de multicolinealidad (variables que pueden resultar fuertemente relacionadas entre sí), para comprobar que esto no existe entre las variables asalariado permanente y los segmentos formal y público en particular.

³⁸ Es posible que haya otros factores que no están incluidos en la ecuación que pueden estar influyendo en el resultado específico entre los hombres y las mujeres, pero la brecha entre los hombres y las mujeres es bastante grande.

Cuadro 22
Regresión logística: Determinantes de inserción laboral por segmento ocupacional del empleo principal según variables seleccionadas, 1997 (derivadas parciales)

Variables	Agrícola global		Público		Privado formal		Privado informal	
	Coficiente	Z	Coficiente	Z	Coficiente	Z	Coficiente	Z
Hombre	.169 *	4.278	0.007	0.706	0.018	0.689	-.149 *	-6.076
Edad	-.037 *	-6.285	.006 *	3.598	.011 **	2.629	.014 *	3.422
Edad cuadrado	.0004 *	5.299	-.00006 **	-2.643	-.0001 **	-2.445	-.0002 **	-3.011
Escolaridad	-.044 *	-8.323	.009 *	5.794	.016 *	5.776	-0.001	-0.363
Indice de oportunidades	-0.0006	-0.791	-.0006 **	-2.820	.0012 **	2.876	0.0002	0.320
Constante	.863 *	8.180	-.246 *	-6.11	-.492 *	-7.362	-.349 *	-5.002
N	912		912		912		912	
% de total de aciertos	68.59		93.75		84.65		82.68	

* = Significativo al 99 por ciento ** = Significativo al 95 por ciento

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

En general, para poder percibir un sueldo mayor, uno debe ser hombre, jefe de hogar, con mayor experiencia y buen nivel académico. La inserción en los segmentos privado formal y público favorecen mejores ingresos, dejando a los segmentos privado informal y agrícola global en posiciones inferiores. Además, poder contar con un tejido socio-productivo más diversificado y dinámico también influye positivamente en el salario devengado por el trabajador.

4.2. Determinantes de inserción laboral

El análisis de regresión anterior ayuda a entender los diferentes factores que pesan en el sueldo, incluyendo la inserción en determinados segmentos del mercado laboral. Pero, ¿cuáles son los factores que pesan en la inserción en estos segmentos?

El siguiente modelo de *regresión logística* busca identificar algunos de los determinantes de la inserción laboral en los diferentes submercados que hemos analizado (Cuadro 22). Para tal efecto, hemos formulado cuatro modelos, uno para cada uno de los cuatro submercados que nos interesan. Los modelos tienen como variable dependiente el pertenecer o no al segmento específico. Las

variables independientes son de dos tipos: sociodemográficas y el índice de oportunidades.³⁹

La variable *género* muestra si existen barreras de género entre los segmentos. La *edad* y *edad al cuadrado* sirven para ver la influencia de requisitos tanto de habilidades que se supone que se desarrollan con una mayor experiencia como también factores de discriminación que pueden existir por la edad, en particular para personas muy jóvenes o con mayor edad. La *escolaridad* es en sí un requisito para muchos trabajos y, por lo tanto, se supone que los segmentos que exigen mayor escolaridad van a presentar barreras para las personas con menores niveles educativos. El índice de oportunidades nos permitirá ver la relación entre la inserción en diferentes mercados laborales y la diversidad del entorno.

Los resultados de estos modelos deben ser entendidos como las probabilidades de estar insertado en tal sector o no en comparación con los otros sectores; por lo tanto, los signos de los

³⁹ Para los modelos construidos aquí hemos utilizado las variables dicotómicas de los cuatro segmentos como la variable dependiente. El valor 1 significa que la persona pertenece a tal segmento y el valor 0 que pertenece a uno de los otros segmentos. Las primeras cuatro variables independientes son sociodemográficas, siendo dicotómica el sexo de la persona (hombre = 1; mujer = 0). La última variable es el índice de oportunidades. El anexo metodológico contiene una explicación detallada de su construcción y de las variables utilizadas en la regresión.

coeficientes son de suma importancia. Un signo negativo implica menor probabilidad de pertenecer al sector y un signo positivo mayor probabilidad de pertenecer a este sector que a los otros. La significancia estadística del resultado también es importante, ya que indica si la influencia de cada variable se debe o no a la casualidad.

Los resultados para el segmento agrícola global no son muy sorprendentes. En primer lugar, las cuatro variables sociodemográficas se muestran fuertemente vinculadas al trabajo en el segmento. Si es hombre, hay mayor probabilidad que trabaje en este segmento que en los otros segmentos. Los resultados para la edad y edad al cuadrado indican que las personas más jóvenes se insertan más fácilmente en este segmento pero que, en la medida que van avanzando en edad, es menos probable que formen parte de este submercado. Esta salida del segmento se va desacelerando con la edad, en vista del resultado con respecto a edad al cuadrado. Entonces, hay mayores probabilidades de encontrar a niños en este segmento y, cuando alguien sigue trabajando en el segmento, es poco probable que salga.

Es más probable que personas con niveles inferiores de escolaridad se encuentren en el segmento agrícola global que en otros segmentos. El resultado sobre el índice de oportunidades señala que en los entornos menos diversos o más aislados predominan los trabajadores de este segmento, aunque el resultado no es significativo estadísticamente.

Los trabajadores del sector público revelan características muy diferentes a los del submercado agrícola. En términos de las características sociodemográficas, aunque parece ser más probable encontrar hombres que mujeres, el resultado no es significativo. Esto posiblemente refleje la presencia de mujeres entre los maestros y empleados de salud. Los resultados sobre edad, además de ser significativos, indican una probabilidad mayor de encontrar personas de mayor edad en este sector, pero la probabilidad de inserción crece cada vez menos con edades mayores.

La mayor escolaridad es importante: con más años de educación, más probable es la inserción en este segmento en comparación con los otros. En tanto al entorno, en vez de reflejarse mayores probabilidades de inserción en este sector en

lugares con un tejido socio-productivo más complejo, tenemos lo opuesto. Las personas más aisladas, que viven en zonas con un tejido socio-productivo menos diverso, tienen más probabilidad de estar presentes en este submercado. Se puede entender este resultado al recordar el tipo de empleos en el segmento público de los residentes rurales: predominan los maestros en escuelas cantonales y los trabajadores de la construcción. Se supone que son empleados principalmente del MOP, ANDA o CEL.

Los resultados para el segmento privado formal son semejantes a los del submercado público. El género no refleja importancia en tanto a la inserción. El segmento privado formal sí requiere personas con experiencia, como lo refleja el resultado sobre edad, pero hasta cierto punto, pues la importancia de esta variable decrece con la edad. Al igual que el sector público, la mayor escolaridad es un requisito para insertarse en el sector privado formal. Estas tres variables (edad, edad cuadrado y escolaridad) son significativas. A diferencia del sector público, un entorno de residencia más diverso sí tiene importancia en tanto a la inserción de los trabajadores en el sector privado formal. Lugares con mayor diversidad socio-productiva favorecen la inserción en el sector.

El último modelo indica que hay más probabilidad que las mujeres se inserten en el segmento privado informal que en los otros sectores. Los resultados para la variable edad siguen el mismo patrón que para los segmentos público y privado formal. En tanto a escolaridad, es más probable encontrar personas con poca formación educativa en el sector informal, aunque el resultado no es significativo. El resultado relacionado con el índice de oportunidades señala que los tejidos socio-productivos más desarrollados parecen favorecer el trabajo en este sector, pero el resultado no es significativo.

Al examinar estos resultados en su conjunto, podemos notar dos perfiles generales dominados por la escolaridad. En primer lugar, los hombres jóvenes, de poca escolaridad, tienen más probabilidad de trabajar en el submercado agrícola global que en los otros segmentos. Las mujeres de baja escolaridad tienen más probabilidad de estar en el submercado privado informal. El entorno socio-productivo no tiene importancia para la inserción en estos dos sectores.

El segundo perfil corresponde a los trabajadores de los submercados público y privado formal. En estos submercados lo que pesa es la experiencia, reflejada por la edad, y el mayor nivel educativo. Para las personas que viven en lugares con oportunidades poco diversas, el sector público es su principal opción; sin embargo, en los lugares con más diversidad y tejidos socio-productivos más densos, el segmento privado formal presenta mejores oportunidades.

Lo que estos resultados resaltan sobre la inserción en el mercado laboral es que para las personas con

poco capital humano sus únicas opciones reales son el sector agrícola o el privado informal. Estos dos segmentos son los que menores remuneraciones proporcionan en sus puestos de trabajo y muestran más precariedad laboral. En contraste, las personas con mayor capital humano tienen dos opciones. Para las personas que viven en lugares aislados, hay ciertas oportunidades de empleo en el sector público. La inserción en el submercado privado formal, sin embargo, no sólo requiere más capacidades sino también entornos más dinámicos. Estos dos segmentos se destacan por un mayor nivel de estabilidad y compensación.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Este trabajo muestra una alta precariedad en la inserción laboral de la población económicamente activa (PEA) de las áreas rurales. El peso de la participación en los mercados laborales en la inserción ocupacional es bastante bajo, ya que cerca de 4 de cada 10 miembros de la PEA ocupada se encuentran fuera de estos mercados. Adicionalmente, la débil diversificación productiva de las zonas rurales influye en forma negativa en la variedad y calidad de las ocupaciones a las que puede acceder la población rural e influye negativamente sobre sus ingresos.
2. Como se ha señalado, aproximadamente el 67 por ciento de los ocupados en los mercados laborales, que residen en las zonas rurales, se encuentran en pobreza o en extrema pobreza. Sin embargo, un dato más importante es que, entre los submercados de inserción, hay diferencias substanciales en cuanto al grado de pobreza. Por una parte, los ocupados en los segmentos privado formal y público tienen las menores tasas de pobreza extrema. Por otra parte, del conjunto de los trabajadores insertados en el segmento agrícola global, casi la mitad están clasificados como pobres extremos y un 80 por ciento pertenece a un hogar que es afectado por una u otra forma de pobreza.
3. Las oportunidades laborales son fundamentales en la determinación de los ingresos de la población rural ocupada. Los resultados del modelo ampliado de regresión múltiple utilizado para explicar las diferencias salariales indican que la inserción laboral (el tipo de submercado o estructura ocupacional en la que se emplea el individuo) resulta ser un determinante fundamental de las diferencias de salarios. La inserción laboral es más importante que la categoría ocupacional; es decir, lo importante no es ser asalariado permanente, sino dónde se es asalariado permanente.
4. En este sentido, el mayor o menor acceso a los mercados laborales mejor estructurados y más dinámicos -y en general a los mercados- se constituye en un factor primordial en la determinación de las condiciones de vida de la población rural y del mayor o menor grado de exclusión social que dicha población enfrenta. Así, en otro de los trabajos desarrollados como parte del Programa BASIS, Lardé de Palomo y Argüello de Morera (1999) indican que la elasticidad del ingreso per cápita del hogar rural en relación con la participación en los mercados es bastante alta y, además, advierten que el hogar se dedicará más a labores agrícolas a medida que esté más alejado del mercado.
5. Si entendemos por mercado ese espacio (o esos espacios interconectados) donde se realizan transacciones en forma masiva y sistemática, es evidente que, a pesar de la estrechez territorial de El Salvador, una buena parte de los hogares rurales se encuentran desconectados (fuera) del mercado. En la primera parte de este trabajo hemos hecho énfasis en la idea que la exclusión social de los hogares rurales depende en gran medida de la exclusión residencial de los mismos. La exclusión se plantea más en términos de las dificultades que los residentes rurales enfrentan para realizar transacciones con la economía urbana o con las economías vecinales que en términos de marginalidad geográfica. La mayoría de los hogares rurales considerados reside en caseríos dispersos con menos de 100 familias como vecinos, por lo que las estructuras productivas locales se encuentran muy lejos de propiciar las economías de aglomeración generadoras de mercados locales dinámicos.
6. Por otra parte, en un intento por medir el acceso de los hogares rurales a los mercados de empleos no agrícolas, se construyó un índice de oportunidades laborales. Cerca de dos terceras partes de los trabajadores rurales tenían un índice de oportunidades muy bajo. Lardé de Palomo y Argüello de Morera (2000) desarrollaron, en un intento similar, un índice de localización que, en su mayor valor posible, indica que la familia estaba cercana a un mercado con una capacidad de generación histórica de aproximadamente 82,000 puestos de trabajo. El promedio de los hogares rurales accedía a mercados que únicamente habían generado 3,757 puestos de trabajo.
7. La lejanía o las dificultades de acceso a los mercados que los hogares rurales enfrentan es

un hecho demasiado claro para ignorarlo. En este caso, más bien lo que se plantea como problema es si, dada la pequeñez del territorio, bastaría con una ampliación y mejora de la red vial para crear los mercados o posibilitar la interconexión a los mismos. Al respecto es preciso considerar también que la mejor interconexión entre espacios muy desiguales en términos de oportunidades laborales y confort habitacional puede acabar favoreciendo procesos migratorios definitivos.

8. La mejora de la red vial debe ser considerada como una condición necesaria pero no suficiente. Por una parte, la mejora de las vías de acceso indudablemente favorece la capacidad de integración a los mercados de los pequeños productores agrícolas. Sin embargo, esta integración no es función directa de la mayor o menor distancia de la parcela a la carretera, sino más bien de la relación costo-beneficio de la integración al mercado de productos. Si el mercado más denso (en términos de aglomeración de compradores) se encuentra muy lejano y, a la incertidumbre de la venta, se suman unos costos de transporte muy altos, el productor será desincentivado o enfrentará demandas más parecidas a las del monopsonio. Por otra parte, como se ha reportado en este trabajo, los ingresos laborales dependen del mercado de inserción y, como en general la dispersión de los hogares rurales los aleja de las históricas aglomeraciones urbanas que concentran los mejores mercados laborales, las decisiones de residir en el área rural y trabajar en la gran ciudad estarán en gran medida determinadas por el tiempo de viaje y el costo del transporte.
9. Evidentemente, no es fácil crear o recrear las estructuras necesarias para la integración a los mercados más dinámicos en su capacidad de absorción de la demanda de empleo no agrícola. En un primer momento se trataría de promover procesos de desarrollo local. Para esto hay que fortalecer las entidades locales y nacionales que puedan contribuir a descentralizar el desarrollo económico. La mejora en la red de información, de asistencia técnica y de financiamiento son aspectos críticos para diversificar las estructuras productivas locales. En este sentido, las propuestas de la Red de Desarrollo Local y del FISDL pueden constituirse en interesantes

puntos de partida para la toma de decisiones en materia de inversión local.

10. Sin embargo, como otros estudios han sugerido (Pérez y Andrade Eekhoff, 1998 y Pérez, 1999), el potencial de desarrollo local de la mayoría de las comunidades del interior del país es relativamente limitado pues, al estar sustentados los mercados locales no agrícolas en economías artesanales, las dinámicas se ven afectadas por el tipo de especialización o producto, el capital social comunitario y la densidad institucional de apoyo. No obstante lo anterior, es claro que para favorecer ciertas integraciones posibles de lo local con la economía globalizada (subcontratación), la complementariedad de una buena red vial con la mejora de la provisión de servicios empresariales a algunas de las aglomeraciones productivas artesanales es un requisito básico.
11. ¿Es posible acercar los mercados a los hogares rurales? La respuesta a esta interrogante no es nada fácil, sobre todo cuando consideramos que tradicionalmente lo que podemos denominar estructuras productivas modernas se concentran en su casi totalidad en el Área Metropolitana de San Salvador y que el débil mercado de consumo de masa del país, lejos de desconcentrarse, ha tendido a agruparse en esta misma área, por el aumento de la migración campo-ciudad-área metropolitana. Esto ha provocado un crecimiento de la desigualdad en la distribución espacial de los consumidores. En este sentido, el acercamiento de los mercados requiere de un verdadero plan nacional de desarrollo regional que contemple la desconcentración de la inversión pública y provea incentivos fiscales a la localización de la inversión privada, para promover economías de aglomeración en ciudades intermedias que puedan generar redes de mercados para los diferentes tipos de implantaciones empresariales.
12. Tradicionalmente, los mercados se han superpuesto a los sistemas de ciudades, de manera que las ciudades tienen sus respectivos hinterlands económicos y quienes habitan en ellos o muy cercanos a ellos reciben el beneficio de una mayor y mejor integración a los mercados. La economía salvadoreña está lejos de ser una economía.com; por tanto, los factores clásicos de localización espacial de las

- empresas tienen todavía una relevancia determinante. En este sentido, el problema del tamaño óptimo de las ciudades para la transferencia de actividades económicas es fundamental para una política de integración productiva de la población rural, en general, y de la población del interior del país, en particular.
13. Sin ánimo de sacar conclusiones definitivas, quisiéramos recordar un viejo estudio brasileño -realizado en una de las épocas de más rápida urbanización de ese país: los años sesenta- que establecía relaciones entre el tamaño urbano de las ciudades y la productividad media industrial. De este estudio resalta una gran conclusión: la productividad (de la mano de obra industrial) aumenta más que proporcionalmente a partir de un tamaño de 200,000 habitantes, para aumentar menos que proporcionalmente a partir de un tamaño de 500,000 habitantes (Boisier, 1974). Evidentemente, lo anterior únicamente significa que el número posible de ciudades intermedias fuera del área metropolitana es limitado y que el tamaño poblacional o la infraestructura preexistente de servicios es clave. También no debe ignorarse que algunas actividades de servicios, como el turismo, requieren menos economías de aglomeración, pero al mismo tiempo demandan una alta densidad de servicios.
 14. Abrir el espacio de transacciones entre los hogares y entre las empresas del hinterland de una ciudad intermedia puede enfrentar dificultades e incluso puede no ocurrir en el tiempo. Como señala Jodhimani (1999), "los mercados que no se abren tempranamente en la historia de la economía pueden nunca abrir y la economía se queda en un estado incompleto para siempre. Entonces se requiere una reducción exógena de costos de transacciones en los mercados para que se activen" (p.96). Esta reducción exógena de costos -tomando en consideración las características de los espacios residenciales de los hogares entrevistados- va más allá de la mejora de la red vial y requiere de un aumento significativo de la densidad institucional y de servicios para la actividad económica y para el confort habitacional. En este sentido, es fundamental la ampliación de la telefonía y electrificación rural, el desenvolvimiento de sistemas informáticos de información local y el desarrollo de una infraestructura de centros de enseñanza media vocacional con un doble propósito: expandir las oportunidades educativas y ampliar la asistencia técnica local.
 15. En la idea de abrir y acercar los mercados a la población rural, no debemos olvidar que el principio fundamental por el cual las empresas se localizan en uno u otro lugar es el criterio de maximizar sus ganancias⁴⁰. De hecho, la influencia de las economías de aglomeración se da en cómo afectan el diferencial de costos y de ingresos; en este contexto, no debe olvidarse el papel que juega la posibilidad de disponer de una mano de obra adecuada y suficiente a las necesidades de la empresa. Así, el espacio no es una hoja en blanco en la que basta la yuxtaposición de una red estratégica de carreteras para hacer indiferentes las implantaciones empresariales. Construir mercados requiere un esfuerzo sistemático de mejora continua de la dotación de los factores básicos que los sustentan: mano de obra con el mínimo de preparación necesaria para el desarrollo de las actividades económicas que se desea promover y un desarrollo de la infraestructura residencial básica para retenerla y eventualmente atraerla.
 16. Lo anterior significa que, más que la búsqueda de masivas inversiones en las zonas rurales, es fundamental una temprana y oportuna priorización de las potenciales ciudades intermedias, pues la mayoría de las actividades económicas son inducidas por la existencia de alguna economía de aglomeración. En teoría, solo las llamadas actividades de localización libre (no determinadas por mercados espacialmente creados o por la localización de recursos naturales o mano de obra con calificación específica), tendrían como factor determinante de su ubicación la existencia de facilidades de transporte; las otras actividades, si bien considerarían indispensable una buena red vial, responden en mayor o menor grado a la existencia de otros factores claves para la maximización de ganancias. En la práctica, sólo pueden delocalizarse con relativa facilidad las denominadas industrias de zona franca.
-
- ⁴⁰ Evidentemente cuando las diferencias entre costos e ingresos no son sustanciales, los criterios se diversifican e incluso pueden variar en la estructura de determinantes. Así, la valorización social del espacio metropolitano como centro de poder social y político también puede influir.

17. En resumen, las tareas para hacer de El Salvador un solo país, donde la brecha de desarrollo entre los espacios urbanos y los espacios rurales disminuya, son enormes. Crear las oportunidades de movilidad social y laboral para la población rural implica confrontar los grandes retos de la exclusión en las zonas rurales del país. Al buscar las formas de fomentar los círculos virtuosos entre mayores niveles de capital humano, entornos de residencia más diversificados y mejores inserciones laborales, se espera cerrar esta brecha cada vez más amplia entre lo urbano y lo rural. En general, para la mayoría de los hogares rurales, la apuesta por la educación significa una apuesta por romper los círculos viciosos de la pobreza que sólo será revelada una generación más tarde. En este sentido,

para reforzar la demanda por más educación formal es clave también garantizar las oportunidades de mejores ingresos para los adultos de las zonas rurales. La ampliación de estas oportunidades puede tener un impacto favorable sobre la demanda privada de educación de los hogares y disminuir el uso de la mano de obra infantil en actividades propias a la reproducción doméstica de los hogares. Mercados más dinámicos, pero al mismo tiempo más exigentes en la mano de obra demandada pueden disminuir la temprana inserción de la mano de obra infantil y contribuir, de manera permanente y en el largo plazo, a la mejora de las oportunidades de vida de los hogares rurales.

Anexo 1

Metodología de la construcción del índice de oportunidades laborales

El *índice de oportunidades laborales* se construye a partir del entorno residencial de los trabajadores rurales, tomando en cuenta el acceso a mercados laborales más o menos dinámicos y más o menos grandes o integrados, junto con la accesibilidad.

El índice de oportunidades se construye a partir del valor estandarizado que mide y califica la cercanía de una estructura ocupacional diversificada y un valor que califica las facilidades de acceso vial y comunicación. Se puede representar este índice con la siguiente fórmula:

Índice de Oportunidades Laborales = [Valor estandarizado de la cercanía de estructura ocupacional diversificada] * [Facilidad de acceso]

Las variables que hemos tomado en cuenta para construir este índice son la existencia de diversas actividades económicas dentro de 10 kilómetros de la residencia de la persona (pregunta 118 de la encuesta), la distancia a la carretera pavimentada (pregunta 105 de la encuesta) y el acceso entre la casa y el pueblo más cercano (pregunta 119 de la encuesta).

Índice de Oportunidad laboral = [estructura ocupacional]* [distancia a carretera pavimentada * acceso entre casa y pueblo]

En tanto a la estructura ocupacional hemos construido la siguiente estandarización, que puede representar estructuras ocupacionales y actividades económicas más diversificadas y dinámicas.

Actividades económicas presentes dentro de 10 km.	Valor
Nada	1
Sólo servicio o comercio o construcción o gobierno	10
Presencia de servicio y/o comercio y/o construcción y/o gobierno, pero no todos	20
Presencia de servicio y comercio y construcción y gobierno	30
Sólo fábrica o maquila sin otras actividades	40
Fábrica y maquila sin otras actividades	50
Fábrica con gobierno o maquila con gobierno	60
Fábrica o maquila, con servicio y/o comercio y/o construcción pero no gobierno	70
Fábrica o maquila, con servicio y/o comercio y/o construcción y gobierno	80
Fábrica y maquila, con servicio y/o comercio y/o construcción pero no gobierno	90
Fábrica y maquila, con servicio y/o comercio y/o construcción y gobierno	100

Distancia a la carretera pavimentada	Valor
menos de un kilómetro	1.0
1 a 4.9 kilómetros	0.9
5 a 10 kilómetros	0.7
más de 10 kilómetros	0.5

PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS LABORALES DE LOS RESIDENTES EN LAS ÁREAS RURALES.
LIMITACIONES Y DESAFÍOS

Acceso entre residencia y pueblo	Valor
Se puede ir en vehículos automotores	1.0
Se tiene que ir un trecho a pie, pero después se puede utilizar vehículos	0.9
Se puede ir a pie o en bestia pero no pasan vehículos	0.7
Se tiene que ir a pie, no pasa nada más ni siquiera bestia	0.5

El resultado de este índice produce una puntuación de entre 0.125 y 1.000 puntos. Esta puntuación se ha convertido en una escala:

Escala	Índice
Muy baja	0-19 puntos
Baja	20-39 puntos
Mediana	40-59 puntos
Alta	60-79 puntos
Muy Alta	80-100 puntos

Anexo 2

Metodología de la regresión lineal para el ingreso mensual

Las regresiones lineales utilizadas para determinar de qué depende el ingreso mensual recibido por el individuo han sido construidas con base en los siguientes criterios:

La variable dependiente es:

- El logaritmo natural del ingreso mensual en el empleo principal del trabajador. Convirtiendo el ingreso mensual logarítmicamente tenemos una distribución más normalizada y las variables dicotómicas se pueden interpretar como porcentajes.

Las variables dependientes son:

- Sexo de la persona: una variable dicotómica donde los hombres reciben el valor 1 y las mujeres el valor 0.
- Jefatura: una variable dicotómica donde los jefes reciben el valor 1 y los no jefes el valor 0.
- Edad de la persona (variable continua).
- Edad al cuadrado (variable continua) construida tomando la edad de la persona a la segunda potencia.
- Escolaridad: el último grado aprobado en años (variable continua).
- Asalariado permanente: una variable dicotómica donde las personas que trabajan como asalariados permanentes reciben el valor 1 y los demás 0.
- Número de horas trabajadas en la semana (variable continua).
- Índice de oportunidades: se utiliza el índice construido (variable continua).

Submercados ocupacionales: Agrícola Global, Público, Privado Formal, Privado Informal. Cada uno de estos mercados es una variable dicotómica. El valor 1 se adjudica al submercado donde está insertado el trabajador. Si el trabajador no está insertado en tal submercado, tiene el valor 0. Cada persona está presente en un sólo segmento. El segmento Agrícola Global es el que se ha quedado en la constante.

Anexo 3

Metodología de la regresión logística de inserción laboral

Las regresiones logísticas utilizadas para determinar la inserción laboral en los diferentes segmentos han sido construidas con las siguientes consideraciones.

Las variables dependientes son las variables dicotómicas de la inserción en los submercados ocupacionales. Son variables con valores 0 y 1 representando la pertenencia o no a tal segmento. El valor 1 se adjudica al sector donde está insertado el trabajador. Si el trabajador no está insertado en tal sector, tiene el valor 0. Cada persona está presente en un solo segmento: el Agrícola Global, Público, Privado Formal, o Privado Informal.

Las variables independientes son:

- Sexo de la persona: una variable dicotómica donde los hombres reciben el valor 1 y las mujeres el valor 0.
- Edad de la persona (variable continua).
- Edad al cuadrado (variable continua).
- Escolaridad: el último grado aprobado en años (variable continua).
- Índice de oportunidades: se utiliza el índice construido (variable continua).

Anexo 4

Regresión multinomial logit de inserción laboral

Utilizando el programa LIMDEP se calculó una regresión multinomial logit, lo cual toma en cuenta simultáneamente las probabilidades de inserción en uno de los cuatro submercados laborales. Los resultados de esa regresión están incluidos en este anexo para los que tienen interés en analizar en más profundidad esta ecuación.

Estos resultados muestran que siendo hombre y joven se tiene una mayor probabilidad de trabajar en el sector agropecuario global y siendo mujer y menos joven se tiene una mayor probabilidad de trabajar en el sector informal. La edad y la escolaridad llevan a una mayor probabilidad de trabajar en el sector público y en el privado formal, mientras que la diversidad de oportunidades aumenta la probabilidad de trabajar en el privado formal.

Regresión Multinomial Logit: Determinantes de inserción laboral por segmento ocupacional según variables seleccionadas (Empleo principal)

Variables	Agrícola global		Público		Privado formal		Privado informal	
	Coefficiente a/	Z	Coefficiente	Z	Coefficiente	Z	Coefficiente	Z
Hombre	0.154*	3.970	0.003	0.310	0.006	0.215	-0.164*	-5.937
Edad	-0.035*	-5.892	0.007**	2.264	0.013*	2.845	0.0156*	3.361
Edad cuadrado	0.0004*	5.019	-0.0001***	-1.648	-0.0002**	-2.559	-0.0002*	-2.890
Escolaridad	-0.0388*	-6.577	0.010**	2.029	0.023*	4.922	0.0053	1.052
Índice de oportunidades	-0.0006	-0.835	-0.001	-1.578	0.0011**	2.324	0.0001	0.226
Constante	1.044*	8.771	-0.239**	-2.458	-0.4849*	-5.332	-0.3200*	-3.432
Probabilidades del vector	0.652		0.030		0.143		0.174	

* = Significativo al 0.001 ** = Significativo al 0.050 *** = Significativo al 0.100

a/ Los resultados presentados aquí son de los derivados parciales

Fuente: Segunda Encuesta de Hogares Rurales, 1998 (FUSADES/BASIS).

Frecuencias de resultados pronosticados y actuales

Actual pronosticado	Agrícola	Público	Formal	Informal	Total
Agrícola	533	5	10	10	558
Público	32	17	6	3	58
Formal	107	9	18	4	138
Informal	142	2	5	9	158
Total	814	33	39	26	912

BIBLIOGRAFÍA

- Alburquerque, F. 1997. *Metodología para el Desarrollo Económico Local* Dirección de Desarrollo y Gestión Local, ILPES, LC/IP/G.105, Santiago de Chile.
- Boiser, 1974. Revista Latinoamericana de estudios urbanos regionales, *EURE*. CIDU, Universidad Católica de Chile.
- Briones, C., 1999. "Exclusión Social y Estilos de Vida", documento inédito.
- Cordero, A.(coord.) 1998. *Cuando las mujeres mandan*. FLACSO-Sede Costa Rica: San José.
- Jodhimani, A. G. 1999. "Transaction Costs and the Evolution of Market Completeness". Disertación de doctorado. The Ohio State University.
- Katzman, R. 1992. "¿Por qué los hombres son tan irresponsables?" *Revista de la CEPAL*, No. 46.
- Klein, E. y Uthoff, A. 1988. "Marcos Metodológicos y Conceptuales para la Medición del Empleo" en *Estudios de Economía, Suplemento Vol. 15, No 1, Universidad de Chile*, pp 35-81.
- Lardé de Palomo, A. y Argüello de Morera, A. 2000. *Integración a mercados de los hogares rurales y generación de ingresos*. Documento de investigación Basis No.3.
- Pérez Sáinz, J.P y Andrade-Eekhoff, K. 1998. *Capital social y artesanía en El Salvador, San Salvador: FLACSO-Programa El Salvador*.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. 1993. *Embeddeness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action* American Journal of Sociology, Vol.98, No. 6.
- PREALC. 1985. "Acumulación, empleo y crisis" Investigaciones sobre el empleo No. 25, Santiago de Chile.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD/GOES, El Salvador, San Salvador, 1997. Informe sobre Indices de Desarrollo Humano en El Salvador,
- Quinti,G. 1997. *Exclusión Social: Sobre Medición y Sobre Evaluación*. "Algunos Modelos". pp 71-89, en Pobreza, Exclusión y Política Social, ed. por Rafael Menjívar Larín, Dirk Kruijtit y Lietke van Vucht Tijssen, 1a ed. San José, FLACSO Costa Rica.
- Reich, M.; Gordon, D.; Edwards, R. 1973. "A Theory of Labor Market Segmentation" *American Economic Review*.
- Sen, A. 1992. "Pobreza y Titularidades" en América Latina: El Reto de la Pobreza de L. A. Beccaria, J. Bolviniik, J. C. Feres, O. Fresneda, A. Leon y A. Sen.; PNUD, Bogotá.